



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017 – 2019”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contados Público

AUTOR:

Arpi Cayllahua, Carlos Julio (ORCID:0000-0003-4045-9636)

ASESOR:

Dr. Márquez Caro, Orlando (ORCID:0000-0003-4804-2528)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios por darme la vida, a la memoria de mi esposa y a mis hijos: Johssy, Carlitos y Andy, por ser la motivación de mi vida.

A mis padres y hermanos, por todo el apoyo y por creer en mi capacidad, siempre acompañándome, brindándome su comprensión y cariño para que este sueño se haga realidad en base a dedicación y esfuerzo.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad César Vallejo, por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi profesor de Investigación y Tesis de Grado, Dr. Orlando Márquez Caro por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vi
Índice de anexos.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	14
3.2. Variables y operacionalización.....	14
3.3. Población muestra y muestreo.....	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Métodos de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS.....	17
V. DISCUSIÓN.....	23
VI. CONCLUSIONES.....	27
VII. RECOMENDACIONES.....	28
REFERENCIAS.....	29

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Período de pago durante 2017-2019.....	17
Tabla 2. Período de cobro durante 2017-2019.....	18
Tabla 3. Solvencia durante el período 2017-2019.....	19
Tabla 4. Deuda financiera durante el período 2017-2019	20
Tabla 5. Prueba de correlación entre política de créditos y morosidad	21
Tabla 6. Prueba de correlación entre política de cobranza y morosidad	22

Índice de gráficos figuras

	Pág.
Figura 1. Período de pago durante 2017-2019.....	17
Figura 2. Período de cobro durante 2017-2019	18
Figura 3. Solvencia durante el período 2017-2019.....	19
Figura 4. Deuda financiera durante el período 2017-2019	20

Índice de anexos

	Pág.
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	33
Anexo 2: Matriz de operacionalización de las variables.....	34
Anexo 3: Certificado de validez de contenido de instrumento que mide:.....	36
Anexo 4: Instrumento de recolección de datos.....	38

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general Determinar la relación existente de la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. La metodología del estudio fue de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, diseño no experimental y nivel descriptivo-correlacional. Además, la población estuvo conformada por los elementos de los estados financieros de una empresa metalúrgica en la Provincia Constitucional del Callao y la muestra fue igual a la población. Para la recolección de datos se empleó como técnica el análisis documental y como instrumento la ficha de análisis documental. Los resultados de la prueba de correlación de Pearson tuvieron un valor de $-0,41$ demostrando que existe una relación inversa entre la política de créditos y la morosidad y un valor de $-0,88$ que demostró que existe relación inversa entre la política de cobranza y la morosidad. Se concluyó que existe una relación inversamente proporcional entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

Palabras clave: gestión financiera, política de créditos, política de cobranza morosidad, liquidez, endeudamiento.

Abstract

The purpose of this research was to determine the existing relationship between financial management and late payment of the client portfolio of a metallurgical company, in the Constitutional Province of Callao, period 2017-2019. The study methodology was of a quantitative approach, applied type, non-experimental design and descriptive-correlational level. In addition, the population was made up of the elements of the financial statements of a metallurgical company in the Constitutional Province of Callao and the sample was equal to the population. For data collection, documentary analysis was used as a technique and the document analysis sheet was used as an instrument. The results of the Pearson's correlation test had a value of -0.41, demonstrating that there is an inverse relationship between the credit policy and late payment, and a value of -0.88, which showed that there is an inverse relationship between the collection policy. and late payment. It was concluded that there is an inversely proportional relationship between financial management and late payment of the customer portfolio of a metallurgical company, in the Constitutional Province of Callao, period 2017-2019.

Keywords: financial management, credit policy, debt collection policy, liquidity, indebtedness.

I. INTRODUCCIÓN

En el presente informe se estudió la variable gestión financiera la cual es definida por Córdova (2016 p.4) como la disciplina que tiene la responsabilidad de determinar el valor y tomar decisión en la adjudicación de recursos, donde se incluye la adquisición, invertirlos y administrarlos. Por consiguiente, para Cabrera (2017 p.225) la actividad de la gestión financiera es decisiva y esencial en dirección que debe posibilitar que las tareas presentadas se ejecuten a término y puedan dar resultados positivos y rentables. En lo nacional, Canales (2018 p.20), en las instituciones educativas de la ciudad de Huancayo, la gestión financiera adopta las medidas necesarias al mejoramiento de los procesos para reducir la morosidad. A nivel internacional Gonzaga (2015 p.1) indica la falta de un plan financiero para las pymes de Atuntaqui, provincia de Imbabura Ecuador ha ocasionado inconvenientes en el cálculo de presupuestos de costos, compras y ventas el cual es uno de los principales factores que inciden en el bajo nivel competitivo de las organizaciones.

En cuanto a la morosidad la otra variable de la investigación, Brachfield (2009 p. 31) la definió como la palabra que generalmente se utiliza para destinar aquellos créditos que no se han recaudado posterior a su vencimiento y también para aquellos créditos que son concluyentemente incobrables y que se encargaran de forma directa a pérdidas por medio de las cuentas correspondientes. Según Guillén y Peñafiel (2018 p. 15) señalaron que es un indicativo de grado de amenaza para una organización. A nivel nacional Grandez (2018 p.84) la morosidad es perjudicial, caso Financiera Efectiva S.A. Tarapoto 2016, debido a la morosidad, la cual se elevaron y fueron manifestados en una cartelera que estaba atrasada, además de tener efectos negativos, el cual condujo a que los resultados fuesen muy bajos. A nivel internacional Chavarin (2015 p.73), morosidad representa un factor significativo en la rentabilidad de las instituciones financieras (México), debido a resultados negativos, si se obtiene créditos malos, el margen de ganancia se verá afectado.

En la actualidad la gestión financiera y su relación con la morosidad se ve afectada ya que no existe un buen proceso para realizar los recaudos de los pagos de las personas en orden, lo que hace que aumente la morosidad; además, perjudica a la empresa porque sus ingresos ya no serán los mismos. A nivel nacional, las empresas que optan por invertir en el sector metalúrgico lo hacen con

el fin de obtener una mayor liquidez y rentabilidad, pero a su vez se enfrentan con problemáticas en cuanto a la morosidad de los clientes, ya que en muchos casos no cumplen a tiempo con sus pagos, esto resulta un problema para las empresas ya que afectan su operatividad. Ruiz (2018 p.2) la empresa Maccaferri de Perú presento ciertas dificultades de gestión financiera por procedimientos inadecuados, falta de herramientas y normas que guíen al personal en sus funciones. En este sentido, las empresas han generado para los clientes las ventas o la prestación de servicios a crédito, como una herramienta y recurso manejable de financiación para un lapso corto, con el propósito de aumentar los ingresos favoreciendo a los clientes ejecutando ventas al crédito y para conservar o aumentar el directorio de clientes. Dicho otorgamiento de crédito, posee sus ventajas y desventajas las cuales pueden conllevar a riesgos. Domínguez y Esteban (2017 p.12), la empresa GMO Comercial pertenece al rubro farmacéutico en un mercado donde hay mucha competencia, esto obliga a la empresa a entregar créditos a sus consumidores en promedio de un 85%, su política establece garantizar el mayor ingreso posible y así cubrir las ganancias y los consumos de la empresa. Estos procesos se realizaron sin planificarlos, sin normas e instrucciones claras, lo cual generó muchos esfuerzos monetarios en gestión de cobranzas, bajo nivel a la hora de querer atender el mercado y lograr sus deberes con sus fiadores. Dentro de las ventajas se puede mencionar que garantiza ventas futuras, incrementa el tamaño del negocio esperando recibir un mayor número de ingresos y en cuanto a los riesgos estarían carente de solvencia por el exceso de créditos otorgados, infracción por parte de los clientes e incremento de los gastos administrativos los cuales vienen dados por las tareas complementarias que se deben ejecutar para alcanzar la cobranza correspondiente y la valoración de las cuentas de cobranza inciertas. Dentro de la gestión financiera de una empresa se va a adquirir, conservar y manipular dinero en sus distintas particularidades o por medio de sus diferentes herramientas, debido a que van a requerir recursos financieros para suplir las necesidades (Córdoba, 2017). En este sentido, se corrobora que en general la gestión financiera debe evolucionar y redireccionarse hacia un trabajo más diligente en la táctica corporativa de las compañías, de manera que pueda procesar y aportar información a la organización para determinar su verdadero valor comercial (Cabrera, Fuentes y Cerezo, 2017).

Esta problemática, lleva a plantear el siguiente problema general: ¿Qué relación existe entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019? Y los específicos 1) ¿Qué relación existe entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019?, 2) ¿Qué relación existe entre la política de cobranza y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019? La justificación teórica del estudio nos servirá para reafirmar la necesidad de realizar una apropiada gestión financiera referente a las políticas de créditos, políticas de cobranzas y aplicar a la morosidad, maximizando su productividad lo que a su vez permitirá reducir la morosidad en una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao. Desde el punto de vista práctico el presente estudio busco aumentar el nivel de productividad, ayudar a la entidad a renovar y optimizar de forma continua sus procesos de recaudaciones, reducir la morosidad de de la cartera de clientes y la amenaza de infringir con las necesidades contractuales, laborales, tributarias y financieras que cuenta la empresa. Para ello se aplicara un proceso metodológico el cual permitirá establecer un método de análisis de la relación entre las variables gestión financiera y morosidad para una empresa metalúrgica en la Provincia Constitucional del Callao. Siendo el objetivo general: Determinar la relación existente de la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019, y los específicos: 1) Determinar la relación existente entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. 2) Determinar la relación existente entre la política de cobranza y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. La hipótesis general: Existe relación entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. Y las específicas: 1) Existe relación eficiente entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. 2) Existe relación eficiente entre la política de cobranza y la

morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

II. MARCO TEÓRICO

Entre los estudios nacionales analizados, se encuentra el realizado por Canales (2018) planteo como objetivo establecer las influencias de las gestiones financieras en la disminución de la morosidad en las instituciones educativas privadas de Huancayo. Con relación a la metodología fue de nivel descriptivo y explicativo; asimismo, el diseño fue no experimental. En cuanto al resultado se planificó y realizó actividades en cuanto a evaluación de los docentes, presupuestos de ingresos, egresos y políticas de incentivos para las pensiones educativas. Se concluyó que la gestión financiera contiene un 83,30% mediante las planeaciones financieras organizadas mediante actividades educativas, en la realización de presupuestos tanto de ingreso como de egresos 85%, la ejecución de actividades de inspección 83,30% la gestión de cobranza 83,30%, la obtención de políticas incentivacionales 70%, además de cobranza judicial 76,70%, ello tendrá influencia con la morosidad de las instituciones educativas ubicadas en la ciudad de Huancayo.

Grandez (2018), como objetivo principal, fue estudiar la gestión de créditos y determinar su incidencia en la morosidad de la financiera Efectiva S.A. Tarapoto 2016. En cuanto a la metodología de la investigación fue de enfoque mixto y el diseño fue no experimental. Como resultado se estableció las inconsistencias de la gestión de créditos centradas en una negativa estimación de la predisposición de los cobros de los créditos. Se concluyó que la gestión de créditos y cobranzas de la compañía es escasa e incurre perjudicialmente en la morosidad de la compañía pues los índices de morosidad se ven aumentados reflejando un mayor directorio pesado, atrasado y un directorio de alta amenaza con un resultado negativo en la compañía ya que se aumentan las pérdidas.

Ruiz (2018) Tuvo como finalidad especificar las propiedades de la gestión financiera del área de créditos y cobranzas y su atribución en la morosidad del directorio de clientes de la empresa Maccaferri de Perú S.A.C en el periodo 2013-2015. En lo que respecta a la metodología de la investigación fue de nivel

descriptivo- explicativo; además, fue de corte transversal. Respecto a los resultados, se tomó en cuenta los factores que se relacionaban con la gestión financiera y que se ejecutaban en el departamento de créditos y cobranzas de la organización, los empleados han recibido orientación, además de que cuentan con procesos para efectuar sus ocupaciones. Se llegó a la conclusión que la correlación de la gestión financiera del departamento de créditos y cobranzas es inversa con la morosidad, en pocas palabras, cuando la gestión financiera es mala o muy bajo en el departamento, la morosidad se eleva, debido que la gestión financiera es quien impone los reglamentos y organización necesaria para que se asignen los créditos y su recuperación.

Yépez, Y (2018) el estudio planteó como objetivo describir las características de la gestión riesgo crédito, en todas las fases del proceso de crédito con miras a disminuir los niveles de la morosidad en la Financiera CREDINKA –Agencia Quillabamba. En cuanto a su metodología el estudio corresponde al tipo de investigación aplicada de tipo cuantitativa, es descriptivo, correlacional y no experimental. En cuanto a los resultados del estudio son selectos ya que se sabrá cuáles son las calidades de la gestión de riesgo, como los niveles de la morosidad en la Financiera CREDINKA –Agencia Quillabamba, Se concluye que la gestión del riesgo crediticio influye en la disminución de los niveles de la morosidad en la Financiera CREDINKA –Agencia Quillabamba –periodo 2015.

Jiménez y Manrique (2018) el objetivo fue determinar el efecto de la gestión crediticia; aplicada a la morosidad de la cartera de la micro y pequeña empresa en los resultados económicos y financieros de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa, 2016. La metodología empleada fue de nivel correlacional, donde se describió y se analizó los datos de la morosidad de la micro y pequeña empresa, así como las que se adquirió en las encuestas aplicadas a los clientes en morosidad y responsables de las áreas implicadas en el tema de estudio. En los resultados se determinó que la cartera morosa ha elevado a causa de las distribuciones defectuosas. Se concluyó que no se están aplicando de manera correcta los procedimientos de gestión crediticia tanta de la micro y pequeñas empresas.

Entre los estudios internacionales tenemos a Sánchez (2017), dicho estudio tuvo como objetivo evaluar la Gestión Financiera y la morosidad en la Cooperativa

de Ahorro y Crédito Mujeres Líderes Ltda. Respecto a la metodología del estudio fue de enfoque mixto y nivel explicativo. En cuanto al resultado, la cuenta que tiene mayor peso es el directorio de créditos el cual contiene 76% siendo la tarea que realiza la entidad. Se concluyó que ejecutando un modelo para las gestiones financieras podrá reducir la morosidad, ello es importante y necesario para que haya fortalecimiento en los movimientos económicos y financieros ya que sus acciones van dirigidas primordialmente a los sectores rurales, es de allí donde descienden gran parte de los socios que solicitan los servicios entregados por la empresa.

Arias (2017) El objetivo principal del estudio fue Analizar el índice de morosidad y provisiones generadas en las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Segmento 2. En relación a la metodología de la investigación fue de campo y su enfoque fue mixto. En cuanto al resultado, se tuvo un incremento de morosidad el cual causa un efecto inmediato en el requerimiento de mayores provisiones por cartera en riesgo. Se concluyó que los indicadores de la morosidad y cobertura de provisión en el segmento 2 del sector cooperativo a junio-2016, se encuentran situados con un 12.60% y 58.50%, lo que nos demuestra que si no realizan el pago correspondiente de la cartera de los socios se pondría en riesgo su recuperación, el segmento 2 de la cooperativa solo afrontaría un 7.37% la morosidad con respecto a las provisiones formadas en ese instante, es decir, que en el momento del análisis el 5.23% de su riesgo de crédito esta descubierto.

Gonzaga (2015) Tuvo como finalidad evaluar el cambio de los diferentes grupos de cuentas y localizar la posición financiera que tiene la microempresa al confrontar los valores entre los dos lapsos. La metodología de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo. En el resultado, se observó la falta de estrategias financieras en estas entidades el cual dificulta lograr una mejor competitividad y crecimiento económico. Se llegó a la conclusión que las encuestas efectuadas a los directivos y propietarios de las pymes vinculados a la Cámara de Comercio de Atuntaqui, establece una debilidad representativa en las carencias de tácticas financieras, ocasionado inconvenientes en el cálculo de presupuestos de costos, compra y ventas, facilitando al Estado Financiero, estudio de punto de

estabilidad e indicadores de gestión financiera que no concede calcular los resultados presentados.

Heredia y Torres (2018), tuvo como objetivo: determinar el impacto de la gestión de morosidad en la rentabilidad, identificar el índice de morosidad de los créditos, analizar la rentabilidad y describir el impacto de la morosidad en la rentabilidad de la Caja de Ahorro y Crédito 2018. En cuanto a metodología, la investigación fue de tipo descriptiva – propositiva, de diseño no experimental-descriptiva. En los resultados: la gestión de morosidad tuvo un nivel muy bueno según el 71%, además sus dimensiones con mora vencida tuvieron un nivel bueno según el 75%, asimismo la variable rentabilidad tuvo un nivel bueno según el 50% y sus dimensiones muy buenas según el 54%. Se concluyó que la morosidad impacta en la rentabilidad de la caja de ahorro y crédito.

Chavarín (2015), el estudio planteó como objetivo general comprobar de forma empírica si la morosidad representa un factor significativo en la rentabilidad de los bancos. La metodología de investigación fue de nivel explicativo. En cuanto al resultado indica que el coeficiente del índice de morosidad es negativo y una mayor proporción de créditos malos en la cartera perjudica a la obtención de ganancias, Se concluyó que los números de morosidad no cuentan como factores determinantes para que la banca comercial de México tenga rentabilidad, pero si son factores las capitalizaciones. Por otro lado, las hipótesis expresadas manifiestan que la variable razón de préstamos a depósitos no es significativa, lo que revela que la hipótesis de la morosidad debe ser rechazada.

Para sustentar el progreso del presente trabajo de investigación, se exponen a continuación, las principales definiciones referentes a la gestión financiera y morosidad. Según Córdova (2016 p.4) menciona que la gestión financiera es la disciplina que tiene la responsabilidad de determinar el valor y tomar decisión en la adjudicación de recursos, donde se incluye la adquisición, invertirlos y administrarlos.

Según Cabrera (2017 p.225) mencionó que: la gestión financiera está vinculada a la toma de decisiones alusiva a la dimensión y propiedades de los bienes, al índice y organización de la financiación y a la política de los rendimientos. Por consiguiente, la actividad de la gestión financiera es decisiva y esencial en

dirección que debe posibilitar que las tareas presentadas se ejecuten a término y puedan dar resultados positivos y rentables. Igualmente, el diagnóstico financiero es primordial para estimar las circunstancias y el desempeño económico y financiero actual de la compañía, descubrir inconvenientes y usar correctivos eficaces para resolver los problemas.

De acuerdo con Velásquez, Ponce y Franco (2016 p.18) mencionaron que: tiene la responsabilidad de gestionar el capital de trabajo igualando los principios de riesgos y la rentabilidad; también dirige las tácticas financieras para asegurar la disposición de la fuente de financiación y suministrar el correcto control de los procesos como instrumentos de control de administración de la compañía. El propósito de la gestión financiera es el uso eficiente del personal, recursos físicos que son parte de la compañía. Para llevar una gestión adecuada se debe elaborar un presupuesto consolidado y real de acuerdo a las actividades de la empresa.

Con respecto a la importancia de gestión financiera, según Cabrera (2017 p.221) mencionó que: la gestión financiera es uno de los sectores más habituales que contienen un procedimiento de gestión y gerencia de cada estructura indefinida de su dimensión o del área al que corresponda dicha organización. Se vuelve imprescindible desarrollar y efectuar un diagnóstico, decisiones y actos de los procedimientos de estimación, deben correlacionarse las tácticas y recursos financieros que son obligatorios para mantener la productividad de la compañía. Como propósito es incorporar todas las actividades relacionadas con el éxito, uso y registro de los recursos.

En cuanto a las funciones referidas a la gestión financiera Rodríguez, Pedraja, Delgado y Ganga (2017 p.120) indicaron que: La primera función: Es la adquisición de recursos, consiste en las decisiones de aplicación de las fuentes internas que tienen las organizaciones, como la reinversión de utilidad, aumento del patrimonio, amortizaciones; respecto a las decisiones de aplicación de las fuentes externas como los créditos, créditos institucionales. La segunda función: Se define como las decisiones de inversión tomando en cuenta la selección de tácticas en relación al grupo de activos actuales o financieros a los cuales están asignadas a los medios institucionales en un lapso establecido. Las decisiones de inversión

conlleven utilizar los recursos actuales para conseguir los activos que proveerán la rentabilidad en el futuro.

Referente a los resultados de la gestión financiera Rodríguez, Pedraja, Delgado y Ganga (2017 p.121) indicaron que: la gestión financiera se enumera en aspectos tales como liquidez, solvencia y los resultados operacionales. La liquidez: se relaciona a la habilidad de las empresas para enfrentar las responsabilidades y requerimiento a corto tiempo y su manera de estimación es más efectiva mediante el fondo de maniobra, dando como resultado la discrepancia entre los bienes circulantes y pasivos circulantes. La solvencia: consiste en la habilidad de la compañía para hacer frente a sus responsabilidades a un largo plazo. Tomando en cuenta los diversos índices como el de deuda total y patrimonio. El resultado operacional: es la habilidad de la empresa para producir excedentes de un establecido lapso de tiempo económico. Obteniendo como resultado de forma operacional enfocándose en la tarea del patrimonio o de los activos generales.

Para el presente informe se tomó a la política de créditos y política de cobranzas como dimensiones de gestión financiera, el cual definimos:

Política de créditos:

Ettinger (2000, citado por Aguilar, V2013) demuestra que la política de créditos; son el apoyo que aplica el gerente de una organización para estimar el control de créditos asignados. El régimen de los créditos, debe añadir instrucciones establecidas de factores de relevancia que se toman en cuenta en relación a las cobranzas, como: órdenes que se reciben, líneas de crédito, cuentas malas, fecha límite o de corte, números de pedidos que el cliente realiza y pagos que se anticipen a la fecha de vencimiento.

Las políticas de crédito deben incluir: los días de postergación de los pagos: las organizaciones deben especificar cual es el tiempo máximo para que una factura se venza ya sean 1, 2 o 3 meses, según la fecha que tenga la factura, los créditos deben establecer políticas y normas donde queden pautados la liquidez o las capacidades financieras bajas de las empresas con el cliente. La empresa para que le puedan proporcionar los créditos que solicite debe efectuar los niveles que les exigen. Además, debe fijarse un límite máximo de crédito a cada consumidor, que nunca debe ser rebasado.

Según Acosta, J. C. (2013 p. 20), señala: Las organizaciones tienen políticas el cual establece que le pueden dar créditos a corto o largo plazo a sus clientes, dependiendo la calificación que este tenga, el cliente debe ser evaluado por el área encargada, además, de verificar que hallan cumplidos con sus pagos antes de la fecha de vencimiento

$$\text{Periodo de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$$

Políticas de cobranzas:

Levy (2009 p. 212) señala: Cuando incumplen con los créditos comercial y los contratos impuestos, es esencial aplicar las políticas de cobranzas, es obligatorio que cada cliente cumpla con las reglas, además de evaluar los casos de los antecedentes de pago que tengan entre otros, así la empresa conocerá las problemáticas y podrá emitir las políticas según sea el caso de cada quien.

Héctor Rodolfo Orellana Vásquez (2005) indicaron que: las estrategias empleadas para realizar las cobranzas deben ser pertinentes y eficaces, los datos e información que se le entreguen a los accionistas sobre los créditos entregados a corto y largo plazo deben ser únicos, además se verifica por expertos la información del saldo pendiente, el cual se planificara como será el cobro y cuales van a ser las estrategias para realizarlo.

Según Pérez, L. (2013) señala: Una de las probabilidades que tiene las empresas para desarrollarse son las cuentas por cobrar ya que es un derecho fundamental, por ello es indispensable que cuente con un sistema contable, ya que le facilitaría información confidencial y los procedimientos que deben seguir para realizar los pagos. Por otra parte, los sistemas contables ayudan a las empresas a tomar las mejores decisiones, además de reducir con los riesgos del incumplimiento.

$$\text{Periodo de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{ventas}}$$

En cuanto a la morosidad: Brachfeld (2009 p.31) refirió que es la palabra que generalmente se utiliza para destinar aquellos créditos que no se han recaudado posteriormente de su vencimiento y también para aquellos créditos que son

concluyentemente incobrables y que se encargaran de forma directa a pérdidas por medio de las cuentas correspondientes.

Según Guillén y Peñafiel (2018 p.15) la morosidad es un indicativo del grado de amenaza de que los deudores no se responsabilicen por efectuar hasta las últimas cuotas de su pago del crédito solicitado. Se calcula como la correlación entre los deudores y el total de las negociaciones realizadas. Es el factor dominante que experimenta el sistema financiero, a causa de la viabilidad en un periodo largo.

Valderrama y Velásquez (2015) señala que: cuando aumenta la morosidad la rentabilidad reduce, esto es resultado de los créditos mal gestionados o los que se entregan indebidamente, los cuales incumplen con las estimaciones ejercidas, además, que no realizan el cobro correspondiente o simplemente hay un nivel de recaudación muy reducido. Una de las probabilidades que existen cuando pasan estas cosas es la perdida de las empresas, perdidas de trabajo, enfermedades, accidentes.

Santillan & Gonzales (2015) determinaron que: Una de las causas cuando existe la morosidad es: hay demasiadas deudas, realizan actos no apropiados deshonestos, no pagan y no verifican la cartelera de mora. La incidencia se manifiesta en el crecimiento de la morosidad y la disminución de la rentabilidad.

Según Aguilar & Camargo, (2014) mencionaron que: la morosidad es un elemento que no se espera, y va de la mano con la cobranza, si la empresa no tiene ingreso reduce su liquidez, esto genera deudas en la empresa, provocando que se valla a la quiebra.

Cartera atrasada: según Guillén y Peñafiel (2018 p.16) señalaron que es la correlación entre la cartera vencida y la cobranza judicial sobre la cartera de crédito general, de igual manera es la fracción de la documentación que no fueron cancelado a su fecha correspondiente de término. La cartera de alto riesgo: Integra las carteras de crédito vencidas, refinanciadas y restructuradas en la cantidad siendo el dominador el monto general de la cartera de crédito. También, es la sumatoria de todos los créditos presentados

Control de cartera: según Monar Pacheco (2011 p .57) menciona que: el control de cartera es esencial para poder controlar los riesgos, además, se evalúan

y se seleccionan las líneas bancarias en cada año, se realiza un seguimiento para verificar los comportamientos y estar seguros que la morosidad no aumentara, así se podrá conseguir clientes que cumplan a tiempo.

Como dimensiones de la morosidad cabe mencionar: liquidez y endeudamiento. La liquidez mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo, mientras que la solvencia está relacionada con la capacidad de cubrir una deuda a largo plazo. El término de liquidez también se refiere a su capacidad de vender activos rápidamente para recaudar efectivo. Una empresa solvente tiene un patrimonio neto positivo y una carga de deuda manejable. Por otro lado, una compañía con liquidez adecuada puede tener suficiente efectivo disponible para pagar sus facturas, pero puede estar yendo hacia un desastre financiero. Las compañías saludables son solventes y poseen una liquidez adecuada (Yeo, (2016)).

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Total activo}}{\text{Total pasivo}}$$

La deuda puede ser peligrosa para una empresa y sus inversores. Un nivel de endeudamiento no controlado puede llevar a la empresa a la quiebra. Si las operaciones de una empresa pueden generar una tasa de rendimiento más alta que la tasa de interés de sus préstamos, muy pocas deudas también pueden generar dudas. La deuda puede ayudar a aumentar el valor de la empresa (Yeo, (2016)).

$$\text{Deuda Financiera} = \frac{\text{Total activo}}{\text{Pasivo entidades financieras}}$$

Para el presente trabajo es necesario conocer las definiciones de algunos términos empleados en la investigación:

- Crédito: hace referencia a un término de confianza donde la entidad ofrece al cliente una oportunidad; asimismo, refiere amenaza crediticia confiando que el deudor cancelara todo el monto asignado del crédito.
- Créditos y Cobranzas: se refiere al sector de la organización que posee el propósito de establecer la habilidad de deuda de los clientes, especificando el monto que la compañía puede asignar.

- Cuentas por cobrar: es el privilegio que tiene cada vendedor sobre el monto del crédito.
- Morosidad: son los créditos que no logran ser cobrados aun después de su límite de tiempo.
- Políticas de crédito: son estrategias técnicas que impone los gerentes de las organizaciones, con el objetivo que generar comodidades a los clientes en cuanto a sus pagos.
- Políticas de cobranza: hace referencia a las maneras que se administran las empresas para el área de cobranzas, en el momento en que el cliente no llega a pagar su deuda en cláusulas del crédito otorgado.
- Contrato: se entiende como un pacto legal realizado en acuerdo entre dos o más personas, las cuales se comprometen a cumplir con ciertas condiciones y lineamientos de forma recíproca.
- Riesgo de crédito: Es el posible daño que va asumir una institución bancaria en consecuencia de que el cliente incumpla con la obligación adquirida.
- Financiación: Es el hecho de conceder dinero y crédito a una compañía, organización o persona. En este sentido, hace referencia a la colaboración de dinero que se necesita para iniciar o concretar un proyecto, negocio o actividad.
- Deuda: es una responsabilidad de pago obligatorio entre 2 entidades (persona, grupo, empresa, Estado).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación fue de tipo aplicada, ya que busca dar soluciones a problemáticas encontradas y así, satisfacer a la sociedad, estudiando hechos y fenómenos de posible utilidad práctica (Valderrama, 2014, p.45). El presente trabajo de investigación fue de tipo aplicada ya que se procuró profundizar en las teorías relacionadas al tema, para brindar soluciones a las problemáticas encontradas.

El diseño de la presente investigación fue no experimental, Hernández, Fernández y Baptista (2017) explicaron que: es aquella que se efectúa sin necesidad de manipular las variables. Asimismo, el estudio presento un diseño de corte longitudinal, al respecto Hernández, et al. (2017) manifestaron que, también es conocido como estudio de prevalencia, este analiza datos de variables seleccionadas en un periodo de tiempo sobre una población muestra o subconjunto predefinido.

La investigación presento un nivel descriptivo-correlacional, sobre esta terminología, Hernández, et al. (2017) explicaron que, éstas describen los datos y características de la población o fenómeno en estudio, también que, poseen como fin establecer el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables.

Para la presente investigación el enfoque corresponde a cuantitativo, debido a que se recolectaron los datos que luego se presentaron con resultados estadísticos en cuanto a las variables. Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014 p.4) precisaron que: “Dicho enfoque se trata de la recopilación de datos para comprobar las suposiciones mediante resultados estadísticos”.

3.2. Variables y operacionalización

Variable X: Gestión financiera

Córdova (2016 p. 4), la gestión financiera es la disciplina que tiene la responsabilidad de determinar el valor y tomar decisión en la adjudicación de recursos, donde se incluye la adquisición, invertirlos y administrarlos.

Variable Y: Morosidad

Brachfeld (2009 p. 31) refirió que es la palabra que generalmente se utiliza para destinar aquellos créditos que no se han recaudado posteriormente de su vencimiento.

3.3. Población muestra y muestreo

Población

Al respecto Hernández y Mendoza (2018) explicaron que: es un grupo conformado por personas, instituciones, objetos entre otros, que sirven para evaluar peculiaridades. La población del estudio estuvo conformada por los elementos de los estados financieros de una empresa metalúrgica en la Provincia Constitucional del Callao, con el propósito de establecer una muestra de esta unidad de estudio, al área financiera se solicitó los estados financieros; así como el estado de resultados.

Criterio de inclusión: Las empresas industriales metalúrgicas de la Provincia Constitucional del Callao.

Criterio de exclusión: Las empresas industriales metalúrgicas de la Provincia Constitucional del Callao que no exportan sus productos al extranjero.

Muestra

La muestra, según Hernández, et al. (2017) explicaron que: es un mínimo grupo que es seleccionado de la población, por medio de la muestra se crea la data, para luego poder crear unos resultados satisfactorios. Esta tendrá que ser representativa y estará conformada por los estados de financieros y estado de resultado de los años 2017, 2018 y 2019 de una empresa metalúrgica en la Provincia Constitucional del Callao. Siendo la unidad de análisis la gestión financiera y la morosidad.

Muestreo

Según Hernández Fernández & Baptista (2014, p.174) “es el proceso de selección de una parte representativa de la población” El presente trabajo tuvo un muestreo no probabilístico.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se empleó la técnica de recolección de información. Según Valderrama (2015 p.194)) expresó que “Recolectar datos es un proceso que conlleva a la elaboración

de un plan específico de etapas que conducen a reunir cierta información con fines específicos”. Valderrama (2015 p.229) expresó que “después de la recolección de datos, el posterior procedimiento es la realización de estudio para dar contestación a la pregunta de inicio y si corresponde, poder aceptar o rechazar las suposiciones en estudio En el presente se revisó información documentaria, estados financieros de una empresa metalúrgica para su mejor análisis.

Es necesario mencionar que la información obtenida acerca de las variables se presenta bajo un análisis estadístico que logre referenciar si existe relación de la gestión financiera y la morosidad. En este sentido, se aplicaron diferentes técnicas y métodos de recolección de datos para obtener la información y dar una orientación a la investigación.

La validación del instrumento se realizará a través de opiniones de expertos conocidos en la materia, el cual podrá dar su opinión referente a la significancia y validez del instrumento. La confiabilidad del instrumento de recolección de información, se realizó a través de una prueba piloto, empleando el Alfa de Cronbach y luego pasado por el software SPSS versión 25.

3.5. Procedimientos

La recolección de datos se hará con el instrumento de recolección de información consistente en: Validar la información del reporte de gestión financiera versus la morosidad a fin de determinar la variación de los reportes financieros.

3.6. Métodos de análisis de datos

El análisis se realizará organizando una base de datos usando Excel que luego se trasladará al software SPSS 24, aplicando estadísticos para el análisis descriptivo y análisis diferencial.

3.7. Aspectos éticos

Es necesario mencionar que la información obtenida acerca de las variables se presenta bajo un análisis estadístico que logre referenciar si existe influencia de la gestión administrativa y la morosidad. En este sentido, se aplicaron diferentes técnicas y métodos de recolección de datos para obtener la información y dar una orientación a la investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo

Dimensión política de créditos

Tabla 1.

Período de pago durante 2017-2019

AÑO	TRIMESTRE	PERIODO DE PAGO
2017	2017-I	73
	2017-II	70
	2017-III	72
	2017-IV	67
2018	2018-I	66
	2018-II	68
	2018-III	69
	2018-IV	67
2019	2019-I	86
	2019-II	91
	2019-III	88
	2019-IV	82

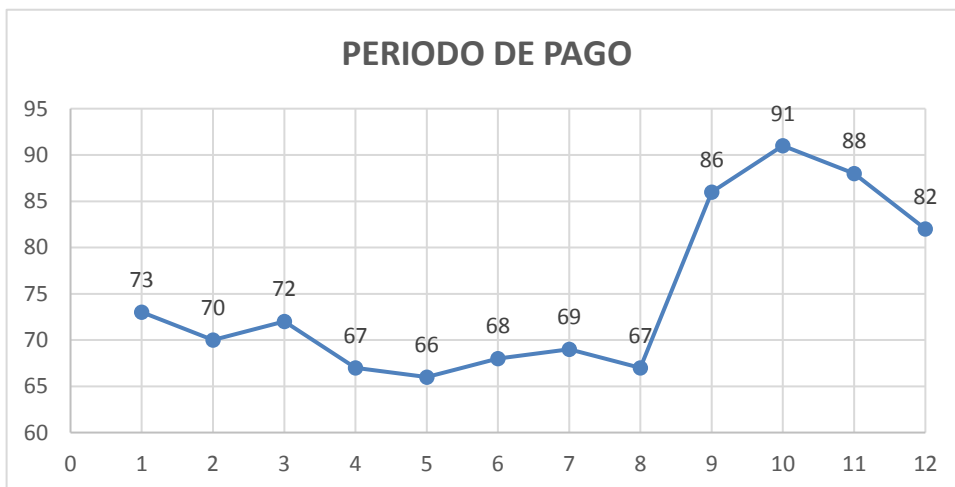


Figura 1. Período de pago durante 2017-2019

En la tabla 1 y figura 1 se puede observar el período de pago durante 2017-2019 que representa la dimensión política de créditos de la gestión financiera. Se puede notar que en la empresa metalúrgica estudiada, el período de pago fue sostenido durante 2 años consecutivos y tuvo a un aumento súbito en el año 2019, donde el período de pago se mantuvo en constante aumento al compararlo con los 2 años previos.

Dimensión política de cobranzas

Tabla 2.

Período de cobro durante 2017-2019

AÑO	TRIMESTRE	PERIODO DE COBRO
2017	2017-I	41
	2017-II	41
	2017-III	42
	2017-IV	42
2018	2018-I	55
	2018-II	57
	2018-III	57
	2018-IV	54
2019	2019-I	49
	2019-II	51
	2019-III	50
	2019-IV	51

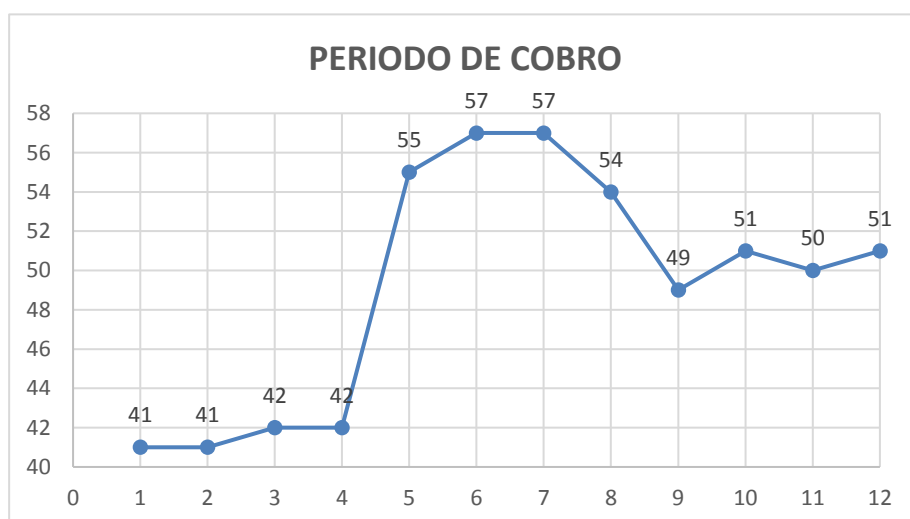


Figura 2. Período de cobro durante 2017-2019

En la tabla 2 y figura 2 se puede observar el período de cobro durante 2017-2019 que representa la dimensión política de cobranzas de la gestión financiera. Se logra ver que en la empresa metalúrgica estudiada el período de cobro fue ascendente sobretodo en el año 2018, donde aumentó de 42 a 55 en el primer trimestre.

Dimensión liquidez

Tabla 3.

Solvencia durante el período 2017-2019

AÑO	TRIMESTRE	SOLVENCIA
2017	2017-I	2.5
	2017-II	2.4
	2017-III	2.5
	2017-IV	2.4
2018	2018-I	2.1
	2018-II	2.1
	2018-III	2.0
	2018-IV	2.1
2019	2019-I	2.1
	2019-II	2.2
	2019-III	2.1
	2019-IV	2.0

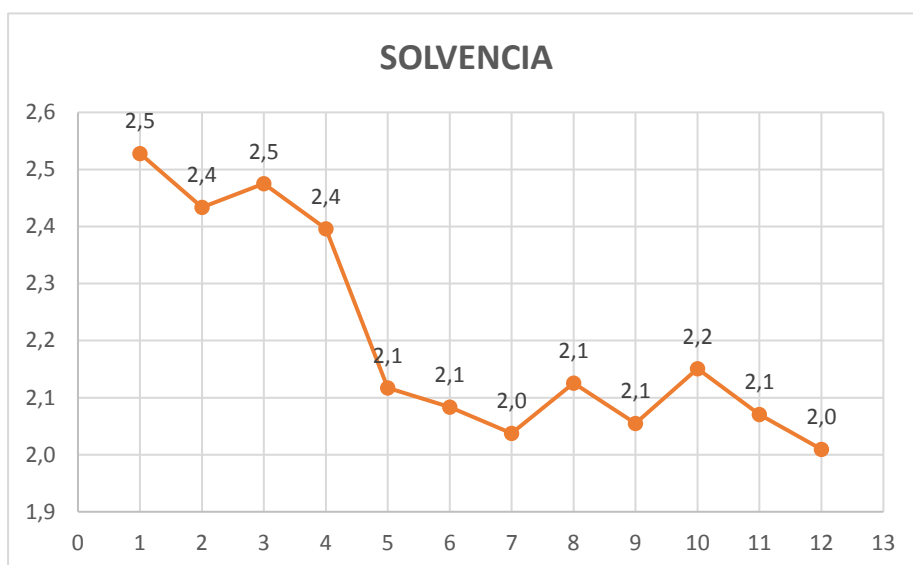


Figura 3. Solvencia durante el período 2017-2019

En la tabla 3 y figura 3 se puede observar la solvencia durante el período 2017-2019 que representa la dimensión liquidez de la morosidad. Se evidencia que la cartera de clientes de la empresa metalúrgica mantuvo su índice de solvencia de manera oscilante pero con tendencia al descenso, lo que fue más brusco y notable en el primer trimestre del año 2018, donde se redujo de 2.4 a 2.1. Lo que permite afirmar que la empresa está en la capacidad de hacer frente a sus obligaciones, pero lo ideal es que mejore con los años.

Dimensión endeudamiento

Tabla 4.

Deuda financiera durante el período 2017-2019

AÑO	TRIMESTRE	DEUDA FINANCIERA
2017	2017-I	10.8
	2017-II	10.4
	2017-III	11.0
	2017-IV	10.1
2018	2018-I	5.2
	2018-II	5.2
	2018-III	5.1
	2018-IV	5.4
2019	2019-I	4.7
	2019-II	4.8
	2019-III	4.6
	2019-IV	5.2

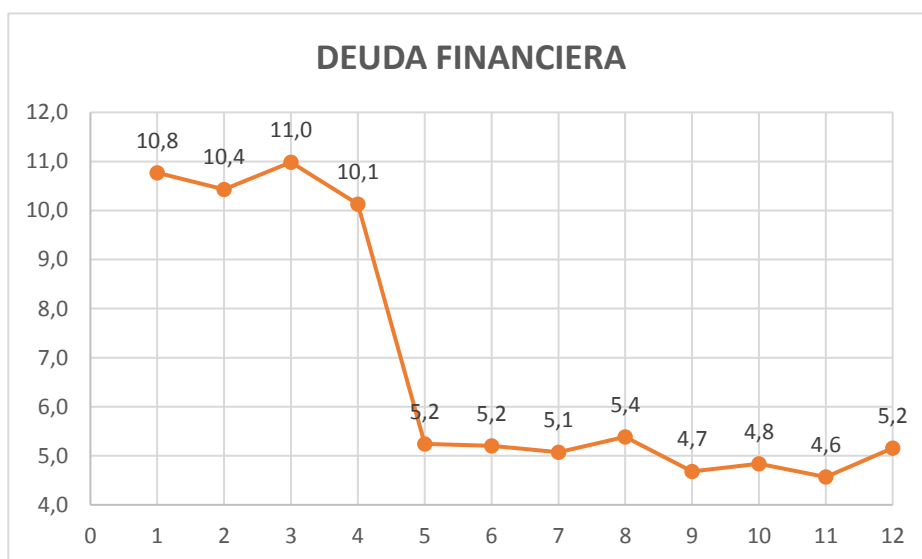


Figura 4. Deuda financiera durante el período 2017-2019

En la tabla 4 y figura 4 se puede observar la deuda financiera durante el período 2017-2019, que representa la dimensión endeudamiento de la morosidad. Se evidencia que la cartera de clientes de la empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, presentó deudas durante los 3 años analizados pero con la tendencia al descenso particularmente en el año 2018, donde se muestra una reducción brusca de la deuda de 10.1 a 5.2 y luego esta se mantiene de forma sostenida con valor máximo de 5.4 en el último trimestre del mencionado año.

4.2. Análisis inferencial

Con los hallazgos del presente estudio se comprobó que existe relación entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

Hipótesis específica 1

Existe relación eficiente entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

Tabla 5.

Prueba de correlación entre política de créditos y morosidad

Año	Trimestre	Periodo de pago	Deuda financiera	R Pearson
2017	2017-I	73	10.8	-0.41
	2017-II	70	10.4	
	2017-III	72	11.0	
	2017-IV	67	10.1	
2018	2018-I	66	5.2	
	2018-II	68	5.2	
	2018-III	69	5.1	
	2018-IV	67	5.4	
2019	2019-I	86	4.7	
	2019-II	91	4.8	
	2019-III	88	4.6	
	2019-IV	82	5.2	

De acuerdo a los valores obtenidos, se puede afirmar que la dimensión política de créditos tiene relación inversa (Pearson = -0,41) con la variable morosidad, de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. En tal sentido, cuando disminuye el período de pago de la política de créditos, aumenta la deuda financiera y en consecuencia aumenta la morosidad.

Hipótesis específica 2

Existe relación eficiente entre la política de cobranza y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

Tabla 6.

Prueba de correlación entre política de cobranza y morosidad

Año	Trimestre	Periodo de cobro	Deuda financiera	R Pearson
2017	2017-I	41	10.8	- 0.88
	2017-II	41	10.4	
	2017-III	42	11.0	
	2017-IV	42	10.1	
2018	2018-I	55	5.2	
	2018-II	57	5.2	
	2018-III	57	5.1	
	2018-IV	54	5.4	
2019	2019-I	49	4.7	
	2019-II	51	4.8	
	2019-III	50	4.6	
	2019-IV	51	5.2	

De acuerdo a los valores adquiridos, se puede afirmar que la dimensión política de cobranza tiene relación inversa (Pearson = -0,88) con la variable morosidad, de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. En tal sentido, cuando disminuye el período de cobro de la política de cobranzas, aumenta la deuda financiera y en consecuencia aumenta la morosidad.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación existente de la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. Para tal fin se realizó la prueba de hipótesis general, la cual evidenció que existe relación entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019.

Frente a tales hallazgos, cabe mencionar las similitudes con el estudio de Ruiz (2018) donde se demostró la existencia de una correlación inversa entre la gestión financiera del departamento de créditos y cobranzas con la morosidad, en pocas palabras, cuando la gestión financiera es mala o muy baja en el departamento, la morosidad se eleva, debido que la gestión financiera es quien impone los reglamentos y organización necesaria para que se asignen los créditos y su recuperación. Además, el estudio de Canales (2018) en sus resultados demostró que la gestión financiera fue de 83,30% mediante planeaciones financieras organizadas y actividades educativas, en la realización de presupuestos tanto de ingreso como de egresos obtuvo 85% y en la ejecución de actividades de inspección 83,30%. Asimismo, demostró que la gestión de cobranza fue 83,30%, y se comprobó que tendrá influencia en la morosidad de las instituciones educativas ubicadas en la ciudad de Huancayo. Asimismo, Heredia y Torres (2018) en su estudio evidenciaron que la variable gestión de morosidad fue valorizada como muy buena (71%), sus dimensiones dieron valor: mora vencida muy bueno (75%), capacidad y garantía de pago bueno (63%) y mora alto riesgo muy bueno (58%); la rentabilidad fue valorizada muy bueno (50%) y sus dimensiones fueron valorizadas: utilidad muy bueno (54%), eficiencia de cartera de clientes bueno (63%) y estados financieros bueno (46%). Tales resultados permitieron evidenciar que el impacto de la morosidad en la rentabilidad de la Caja de Ahorro y Crédito fue directo e inversamente proporcional; demostrando que dos factores influyen en resultados: no pedir garantía de respaldo y no profundizar análisis de riesgo.

Por otro lado, en el estudio de Arias (2017) se obtuvieron datos complementarios, pues se evidenció que los indicadores de la morosidad y cobertura de provisión se encontraron en un 12.60% y 58.50%, lo que demostró

que si no se realiza el pago correspondiente de la cartera de los socios, se pondría en riesgo su recuperación. Además, el segmento 2 de la cooperativa solo afrontaría un 7.37% la morosidad con respecto a las provisiones formadas en ese instante, es decir, que en el momento del análisis el 5.23% de su riesgo de crédito esta descubierto. Asimismo, Gonzaga (2015) en su estudio observó falta de estrategias financieras en las entidades estudiadas, que dificultaban lograr una mejor competitividad y crecimiento económico. Se concluyó que las encuestas efectuadas a los directivos y propietarios de las pymes vinculados a la Cámara de Comercio de Atuntaqui, poseen una debilidad representativa debido a las carencias de tácticas financieras, ocasionado inconvenientes en el cálculo de presupuestos de costos, compra y ventas, facilitando al Estado Financiero, estudio de punto de estabilidad e indicadores de gestión financiera que no concede calcular los resultados presentados.

Asimismo, respecto a la primera hipótesis específica, los resultados mostraron que existe relación eficiente entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. La prueba de correlación de Pearson tuvo un valor de -0,41 evidenciando una relación inversamente proporcional entre la dimensión política de créditos y la variable morosidad.

En tal sentido, es importante mencionar el estudio de Yopez (2018) cuyos resultados de la investigación fueron relevantes, debido a que demostró que la gestión del riesgo crediticio influye directamente en la disminución de los niveles de la morosidad en la Financiera CREDINKA –Agencia Quillabamba – periodo 2015. Asimismo, Sánchez (2017) obtuvo en su estudio que el directorio de créditos fue la cuenta que tuvo mayor peso, pues contenía el 76% siendo la tarea que realiza la entidad. Por lo tanto, se concluyó que ejecutando un modelo para las gestiones financieras podrá reducir la morosidad, ello es importante y necesario para que haya fortalecimiento en los movimientos económicos y financieros ya que sus acciones van dirigidas primordialmente a los sectores rurales, de donde proceden gran parte de los socios que solicitan los servicios entregados por la empresa. Por otro lado, Jiménez y Manrique (2018) en sus resultados determinaron que las colocaciones otorgadas con deficiencia originaron un incremento en la

cartera morosa y se concluyó que el proceso de gestión crediticia de la micro y pequeña empresa no se aplica de manera adecuada. Por otro lado, Grandez (2018) quien demostró inconsistencias en la gestión de créditos, centradas en una negativa estimación de la predisposición de los cobros de los créditos. Por lo tanto, se concluyó que la gestión de créditos y cobranzas de la compañía fue escasa e incurrió perjudicialmente en la morosidad de la compañía, pues los índices de morosidad se vieron aumentados reflejando un mayor directorio, pesado, atrasado y de alta amenaza con un resultado negativo en la compañía ya que se aumentan las pérdidas.

En cuanto a la segunda hipótesis específica, se evidenció que existe relación eficiente entre la política de cobranza y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. Asimismo, la prueba de correlación de Pearson tuvo un valor de $-0,88$ evidenciando una relación inversamente proporcional entre la dimensión política de cobranza y la variable morosidad.

Al respecto es importante contrastar con los hallazgos de Canales (2018) donde se evidenció que la gestión de cobranza fue de 83,30%, mediante la obtención de políticas de cobranza en un 70%. Además se demostró que la cobranza judicial fue de 76,70%, y que ésta tuvo influencia en la morosidad de las instituciones educativas ubicadas en la ciudad de Huancayo. Asimismo, Grandez (2018) obtuvo como resultado que la gestión de créditos y cobranzas de la compañía fue es escasa y generó, que los índices de morosidad se vieran aumentados; reflejando un mayor directorio pesado, atrasado y un directorio de alta amenaza con un resultado negativo en la compañía ya que se aumentan las perdidas. En el estudio de Chavarín (2015) se demostró que el coeficiente del índice de morosidad fue negativo y hubo una mayor proporción de créditos malos en la cartera perjudica a la obtención de ganancias. Se concluyó que los números de morosidad no cuentan como factores determinantes para que la banca comercial de México tenga rentabilidad, pero si son factores las capitalizaciones. Por otro lado, las hipótesis expresadas manifiestan que la variable razón de préstamos a depósitos no es significativa, lo que revela que la hipótesis de la morosidad debe ser rechazada.

Finalmente, cabe mencionar que la adopción de prácticas de gestión financiera se ha asociado en gran medida con la necesidad de gestionar recursos escasos en lugar de considerar la alta disponibilidad de recursos. Asimismo, en el proceso de gestión financiera las empresas aprenden y ajustan estrategias y la toma de decisiones; por lo tanto, es relevante arrojar algo de luz sobre los problemas del proceso dentro de las empresas a partir de la evidencia recopilada con empresarios y propietarios-gerentes. De modo que, para mejorar la situación de pago, los resultados de este estudio sugieren que debe haber disposiciones de cumplimiento específicas para la demora en el pago de los contratos. Asimismo, dada la evidencia del caso, es importante en estudios futuros, destacar cómo los propietarios-gerentes toman decisiones de gestión financiera, cómo aprenden y ajustan el comportamiento dentro del proceso de emprendimiento.

Por otro lado, tales hallazgos muestran que una gestión financiera efectiva es vital para la supervivencia y el crecimiento del negocio. Implica planear, organizar, controlar y monitorear sus recursos financieros para lograr sus objetivos comerciales. Una buena gestión financiera ayudará a su empresa a hacer un uso efectivo de los recursos, cumplir con los compromisos con sus partes interesadas, obtener una ventaja competitiva y prepararse para la estabilidad financiera a largo plazo.

VI. CONCLUSIONES

Primera

Respecto al objetivo general se puede concluir que se determinó que existe una relación inversamente proporcional entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica. Asimismo, el período de pago fue sostenido durante 2 años consecutivos y tuvo a un aumento súbito en el año 2019; mientras que el período de cobro fue ascendente sobre todo durante el año 2018. Respecto a la liquidez de la morosidad, esta fue oscilante pero con tendencia al descenso, lo que fue más brusco en el primer trimestre del año 2018. Además, la deuda financiera fue sostenida durante los 3 años analizados pero con la tendencia al descenso, lo cual fue más notable en el año 2018.

Segunda

Se concluye que existe una relación eficiente e inversa entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. La prueba de correlación de Pearson tuvo un valor de -0,41. En tal sentido, cuando disminuye el período de pago de la política de créditos, aumenta la deuda financiera y en consecuencia aumenta la morosidad.

Tercera

Finalmente, se determinó que existe relación eficiente e inversa entre la política de cobranza y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019. Asimismo, la prueba de correlación de Pearson tuvo un valor de -0,88. En tal sentido, cuando disminuye el período de cobro de la política de cobranzas, aumenta la deuda financiera y en consecuencia aumenta la morosidad.

VII. RECOMENDACIONES

Primera

Se sugiere promover la práctica del pago eficiente y oportuno como factor importante para contribuir al éxito de los proyectos de la empresa y para reducir los problemas de flujo de caja. Asimismo, se insta a que las empresas tomen en cuenta que con una gestión adecuada de las finanzas será posible ofrecer un servicio regular para garantizar un funcionamiento eficiente. Si las finanzas no se tratan adecuadamente, una organización enfrentará barreras que pueden tener graves repercusiones en su crecimiento y desarrollo.

Segunda

Se sugiere establecer una clara política de créditos de modo que pueda reducirse la morosidad, a fin de que no se incurra en retrasos de pagos que generen dificultades financieras que conlleven al cierre de la empresa.

Tercera

Finalmente se recomienda esclarecer la política de cobranza para la recuperación del crédito otorgado. La política de cobro debe ser escrita y estrictamente seguida. Al igual que una política de crédito escrita, una política de cobro sirve como una ventana a la filosofía de la compañía en cuanto a cómo se tratan el crédito y la deuda.

REFERENCIAS

- Aguilar, G., & amargo, G. (s.f.). *Análisis de la morosidad de las instituciones micro financieras (IMF)*. Pontificia Universidad Católica del Perú Vol.XXV, No 50.
- Aguilar, H., & Effio, F. (2014). *Impuesto a la Renta 2014 - 2015 / Empresas y personas naturales*. Peru: Asesor empresarial.
- Benites, A. (2013). *Elementos de Administración Financiera*. México Trillas.
- Brachfield, P. (s.f.). *Gestión del crédito y cobro*. Obtenido de https://books.google.com.pe/books/about/Gesti%C3%B3n_del_cr%C3%A9dito_y_cobro.html?id=TRF0kJL8PUEC
- Cabrera, C. (2017). *La gestión financiera aplicada a las organizaciones. Dominio de las Ciencias, 3 (4), 220-232*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- Cabrera-Bravo, C. C., Fuentes-Zurita, M. P., & Cerezo-Segovia, G. W. (s.f.). *La gestión financiera aplicada a las organizaciones*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- cajigas1, Y. A. (2015). *GESTIÓN DEL RIESGO CREDITICIO Y SU INFLUENCIA EN EL NIVEL DE MOROSIDAD DE LA FINANCIERA CREDINKA S.A. – AGENCIA QUILLABAMBA – PERÍODO 2015*. <https://doi.org/10.36881/yachay.v7i01.94>.
- Canales, A., & Simeón, J. (2018). *Gestión financiera para reducir la morosidad en las instituciones educativas privadas de Huancayo*. <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4895/Canales%20Humana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera. (2da ed.)*. Colombia: ECOE Ediciones.
- EL ÁREA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y SU INFLUENCIA EN LA MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CLIENTES DE LA EMPRESA MACCAFERRI DE PERÚ S.A.C EN LA CIUDAD DE LIMA EN EL PERIODO 2013-2015*. (2015). <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1469>.

- El nivel de morosidad y las provisiones de la cartera de créditos en las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Segmento 2.* (s.f.).
<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25230>.
- Estrategias de gestión financiera para las pymes de Atuntaqui.* (s.f.).
<http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/1866>.
- Gestión financiera y la morosidad en la cooperativa de ahorro y crédito mujeres líderes Ltda.* (s.f.). <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/5929>.
- Goliet, E. y. (2000). *La cobranza y sus estrategias. Primera Edición*,. Ediciones Gestión 1998.
- Guillén, E. y. (2018). *Modelos predictor de la morosidad con variables Macroeconómicas. Revista Ciencia UNEMI, 11(26), 13 – 24.* Obtenido de <http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/336/526>
- Heredia, & Torres. (2018). *Gestión de la morosidad para mejorar la rentabilidad de la caja de ahorro y crédito de jose leonardo ortiz – 2018 Mortgage manageme.* <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/tzh/article/view/1067>.
- Hernández, R. F. (2017). *Metodología de la Investigación. (6° ed.). McGraw-Hill. ISSN 978-1-4562-2396-0.* Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* Editorial Mc Graw Hill Education, ISBN: 978-1-4562-6096-5, 714 p.
- La gestión de créditos y cobranzas y la incidencia en la morosidad de Financiera Efectiva s.a. Tarapoto 2016.* (2016).
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30747/grandez_vr.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna.* México DF, México: Editorial Fiscales ISEF.

- México, M. e. (s.f.). *Ruben Chavarin Rodriguez*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6299560>.
- Pacheco, M. (2011). *Sistema de Control Administrativo Financiero para el Área de Cartera aplicado a la Empresa "DISAROMATI S.A.* Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/946>
- Padilla, M. C. (s.f.). *GESTIÓN FINANCIERA*. Obtenido de www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf
- Pérez, H. (2015). *Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Morí E.I.R.L.* Tarapoto, Perú: Universidad Nacional de San Martín.
- Rodríguez, E. P. (2017). *La relación entre la gestión financiera y la calidad en las instituciones de educación superior*. *Interciencia*, 42(2), 119-126. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/339/33949912008.pdf>
- Santillan, N. y. (2015). *La Morosidad y su incidencia en la Rentabilidad de la caja Municipal de Ahorro y Crédito Santa SA, distrito de Huarmey, 2012*. In Crescendo. Ciencias Contables y Administrativas.
- Valderrama, M. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/335731707/Pasos-Para-Elaborar-Proyectos-de-Investigacion-Cientifica-Santiago-Valderrama-Mendoza>
- Valderrama, O. y. (2013). *La Morosidad y su incidencia en la Rentabilidad de la Asociación de apoyo a pequeños negocios "Perpetuo Socorro" en Chimbote, 2013*. In Crescendo. Ciencias Contables y Administrativas.
- Vásquez, H. R. (2005). *Administración de las cuentas por cobrar*. Obtenido de <http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/2011/>
- Velásquez, B. P. (2016). *La Gestión Administrativa y Financiera, Una Perspectiva desde los Supermercados del Cantón Quevedo*. Obtenido de <http://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/42/36>

Yeo, H. (2016). Solvency and liquidity in shipping companies. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 32(4), 235-241. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2092521216300839>

Anexo 1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia: Gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017 – 2019"

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e Indicadores		METODOLOGÍA
Problema General:	Objetivo General:	Hipótesis General:	Variable X: GESTIÓN FINANCIERA		
¿Qué relación existe entre la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019?	Determinar la relación existente de la gestión financiera y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	Existe relación entre la gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	Dimensiones	Indicadores	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Diseño: No Experimental Nivel: Descriptiva Correlacional
			Política de créditos	Periodo de pago = $\frac{Cuentas\ por\ pagar\ x\ 360}{Compras}$	
Problemas Específicos	Objetivo Específicos	Hipótesis Específicas		Periodo de cobro = $\frac{Cuentas\ por\ cobrar\ x\ 360}{ventas}$	
PE1: ¿Qué relación existe entre la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalurgia, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019?	OE1: Determinar la relación existente de la política de créditos y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	HE1: Existe relación entre la política de crédito y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	Política de cobranzas		
			Variable Y: MOROSIDAD		Población y Muestra
			Liquidez	Solvencia = $\frac{Total\ activo}{Total\ pasivo}$	Población: Elementos de los estados de resultados y balance general de una empresa metalúrgica, en la Prov. Constitucional del Callao.
PE1: ¿Qué relación existe entre la política de cobranzas y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019?	OE2: Determinar la relación existente de la política de cobranzas y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	HE2: Existe relación entre la política de cobranzas y la morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017-2019	Endeudamiento	Deuda Financiera = $\frac{Total\ activo}{Pasivo\ entidades\ financieras}$	Muestra: Los Estado de Resultados y Balance General de los Periodos 2017 - 2019

Anexo 2: Matriz de operacionalización de las variables

Gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017 – 2019"

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM O TEMAS DE INFORMACIÓN	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	ESCALA DE MEDICIÓN
GESTIÓN FINANCIERA	Marcial Córdova Padilla (2016 p.4) menciona que la gestión financiera es la disciplina que tiene la responsabilidad de determinar el valor y tomar decisión en la adjudicación de recursos, donde se incluye la adquisición, invertirlos y administrarlos.	Gestión financiera de una empresa, se va adquirir, conservar y manipular dinero en sus distintas particularidades o por medios de sus diferentes herramientas	Política de créditos	Periodo de pago	Estados de resultados	Análisis documental	De razón
				$= \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$	Estados de resultados	Análisis documental	De razón
			Política de cobranzas	Periodo de cobro	Estados de resultados	Análisis documental	De razón
				$= \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{ventas}}$	Estados de resultados	Análisis documental	De razón

MOROSIDAD	Pere Brachfild (2009 p.31) refirió que es la palabra que generalmente se utiliza para destinar aquellos créditos que no se han recaudado posteriormente de su vencimiento y también para aquellos créditos que son concluyentemente incobrables y que se encargaran de forma directa a pérdidas por medio de las cuentas correspondientes.	La morosidad es el incumplimiento de las obligaciones de pago asumidas	Liquidez	Solvencia = $\frac{\text{Total activo}}{\text{Total pasivo}}$	Estados de resultados	Análisis documental	De razón
					Estados de resultados	Análisis documental	De razón
					Estados de resultados	Análisis documental	De razón
			Endeudamiento	Deuda Financiera = $\frac{\text{Total activo}}{\text{Pasivo entidades financieras}}$	Estados de resultados	Análisis documental	De razón

ANEXO 3: CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE INSTRUMENTO QUE MIDE:

"Gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017 – 2019"

VARIABLE X	DIMENSIÓN 1	INDICADOR 1
GESTIÓN FINANCIERA	POLITICA DE CREDITOS	Periodo de pago = $\frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$

DIMENSIÓN 2	INDICADOR 1
POLITICA DE COBRANZAS	Periodo de cobro = $\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{ventas}}$

VARIABLE Y	DIMENSIÓN 1	INDICADOR 1
MOROSIDAD	LIQUIDEZ	Solvencia = $\frac{\text{Total activo}}{\text{Total pasivo}}$

DIMENSIÓN 2	INDICADOR 1
ENDEUDAMIENTO	Deuda Financiera = $\frac{\text{Total activo}}{\text{Pasivo entidades financieras}}$

Apellidos y Nombres del Juez y Validador: _____

Observación:

Documentos de Identificación Nacional: _____

Opinión de Aplicabilidad:

Especialidad de Validador: _____

Aplica ()

Corregir y Aplicar ()

No Aplica ()

Firma de Experto Informante: _____

ANEXO 4: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS "Gestión financiera y morosidad de la cartera de clientes de una empresa metalúrgica, en la Provincia Constitucional del Callao, periodo 2017 – 2019"

CUENTAS	2017				2018				2019			
	2017-I	2017-II	2017-III	2017-IV	2018-I	2018-II	2018-III	2018-IV	2019-I	2019-II	2019-III	2019-IV
VENTAS TOTALES	S/ 579,44 1.0	S/ 587,54 4.0	S/ 593,44 5.0	S/ 604,75 0.0	S/ 672,11 2.0	S/ 687,22 9.0	S/ 712,00 1.0	S/ 718,33 9.0	S/ 639,40 4.0	S/ 624,52 2.0	S/ 667,32 3.0	S/ 681,26 8.0
VENTAS AL CREDITO (60%)	S/ 347,66 4.6	S/ 352,52 6.4	S/ 356,06 7.0	S/ 362,85 0.0	S/ 403,26 7.2	S/ 412,33 7.4	S/ 427,20 0.6	S/ 431,00 3.4	S/ 383,64 2.4	S/ 374,71 3.2	S/ 400,39 3.8	S/ 408,76 0.8
CXC COMERCIALES	S/ 65,423 .0	S/ 67,112 .0	S/ 69,433 .0	S/ 70,422 .0	S/ 102,44 8.0	S/ 108,33 1.0	S/ 113,12 1.0	S/ 108,51 7.0	S/ 86,455. 0	S/ 88,112. 0	S/ 92,127. 0	S/ 95,721. 0
PERIODO DE COBRO	5.31	5.25	5.13	5.15	3.94	3.81	3.78	3.97	4.44	4.25	4.35	4.27
	40.60	41.10	42.10	41.90	54.90	56.70	57.20	54.40	48.70	50.80	49.70	50.60

CUENTAS	2017				2018				2019			
	2017-I	2017-II	2017-III	2017-IV	2018-I	2018-II	2018-III	2018-IV	2019-I	2019-II	2019-III	2019-IV
CUENTAS X PAGAR	S/ 97,112 .0	S/ 99,121 .00	S/ 102,22 1.00	S/ 96,018 .00	S/ 106,10 1.00	S/ 109,21 1.00	S/ 113,22 1.00	S/ 108,64 4.00	S/ 122,12 2.00	S/ 133,33 1.00	S/ 137,12 2.00	S/ 138,52 7.00
COMPRAS	S/ 482,11 1.0	S/ 509,12 9.0	S/ 512,34 1.0	S/ 515,86 1.0	S/ 577,61 9.00	S/ 582,44 1.00	S/ 589,21 2.00	S/ 585,02 4.00	S/ 508,88 1.00	S/ 524,66 0.00	S/ 563,49 1.00	S/ 607,88 0.00
PERIODO DE PAGO	4.96	5.14	5.01	5.37	5.44	5.33	5.20	5.38	4.17	3.94	4.11	4.39
	72.52	70.09	71.83	67.01	66.13	67.50	69.18	66.86	86.39	91.49	87.60	82.04

CUENTAS	2017				2018				2019			
	2017-I	2017-II	2017-III	2017-IV	2018-I	2018-II	2018-III	2018-IV	2019-I	2019-II	2019-III	2019-IV
TOTAL ACTIVO	S/ 770,55 1.0	S/ 774,05 5.0	S/ 794,43 2.0	S/ 784,52 7.0	S/ 955,43 3.0	S/ 963,12 2.0	S/ 964,11 2.0	S/ 966,46 4.0	S/ 1,050,4 42.0	S/ 1,123,0 04.0	S/ 1,102,1 10.0	S/ 1,130,9 25.0
TOTAL PASIVO	S/ 304,80 4.0	S/ 318,09 4.0	S/ 321,00 3.0	S/ 327,42 0.0	S/ 451,33 2.0	S/ 462,21 1.0	S/ 473,22 1.0	S/ 454,63 5.0	S/ 511,21 2.0	S/ 522,13 3.0	S/ 532,33 1.0	S/ 562,79 3.0
RATIO DE SOLVENCIA	2.53	2.43	2.47	2.40	2.12	2.08	2.04	2.13	2.05	2.15	2.07	2.01

CUENTAS	2017				2018				2019			
	2017-I	2017-II	2017-III	2017-IV	2018-I	2018-II	2018-III	2018-IV	2019-I	2019-II	2019-III	2019-IV
TOTAL ACTIVO	S/ 770,55 1.0	S/ 774,05 5.0	S/ 794,43 2.0	S/ 784,52 7.0	S/ 955,43 3.0	S/ 963,12 2.0	S/ 964,11 2.0	S/ 966,46 4.0	S/ 1,050,4 42.0	S/ 1,123,0 04.0	S/ 1,102,1 10.0	S/ 1,130,9 25.0
TOTAL PASIVO ENTIDADES	S/ 71,560 .0	S/ 74,221 .0	S/ 72,331 .0	S/ 77,456 .0	S/ 182,32 2.0	S/ 185,22 7.0	S/ 190,12 3.0	S/ 179,39 0.0	S/ 224,32 1.0	S/ 232,11 0.0	S/ 241,33 4.0	S/ 219,27 7.0
RATIO DE DEUDA FINANCIERA	10.77	10.43	10.98	10.13	5.24	5.20	5.07	5.39	4.68	4.84	4.57	5.16