



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa
Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Beltrán Aguilar, Julio Cesar ([ORCID: 0000-0001-7850-1321](https://orcid.org/0000-0001-7850-1321))

Chávez Huaccha, Lorena Fiorella ([ORCID: 0000-0002-8693-0318](https://orcid.org/0000-0002-8693-0318))

ASESOR:

Mtro. Vizcarra Quiñones, Alberto Miguel ([ORCID: 0000-0001-8463-3443](https://orcid.org/0000-0001-8463-3443))

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2021

Dedicatoria

A nuestros padres, hermanos y familiares por su apoyo absoluto, consejos, esfuerzo y sacrificio para la realización de nuestra vida profesional y personal.

Agradecimiento

En primer lugar, a Dios por iluminarnos en el camino del bien, a nuestras familias por ser la motivación principal para seguir adelante, y en especial a nuestro asesor de tesis Mtro. Alberto Miguel Vizcarra Quiñones y al Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, por ser los guías excepcionales en el desarrollo de este trabajo de investigación.

Gracias a la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, y trabajadores por brindarnos las facilidades en cuanto a la información requerida, para el buen avance del propósito de la investigación que realizamos.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	3
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	11
3.2. Variables y Operacionalización.....	12
3.3. Población.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
3.5. Procedimientos	14
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	15
IV. RESULTADOS.....	16
V. DISCUSIÓN.....	19
VI. CONCLUSIONES.....	21
VII. RECOMENDACIONES	22
REFERENCIAS.....	23
ANEXOS	27

Índice de tablas

Tabla 1: Juicio de Expertos	13
Tabla 2: Validez a través de la V de Aiken	14
Tabla 3: Estadísticos de confiabilidad	14
Tabla 4: Baremo de la calificación de Políticas de Crédito y Efectivo	16
Tabla 5: Descripción de la calificación de Políticas de Crédito y el Efectivo.	17
Tabla 6: Descripción de la calificación de Políticas de Crédito.....	17
Tabla 7: Descripción de la calificación del Efectivo	18

Resumen

Esta investigación tuvo como propósito, analizar en qué consiste las políticas de crédito y el efectivo en la empresa. La metodología usada fue de tipo descriptivo, de diseño no experimental de corte transversal, debido a que la información de ambas variables no fueron manipuladas. Para la obtención de información se realizó una encuesta a través de un cuestionario, el cual fue aplicado a tres trabajadores del área administrativa de la empresa, quienes son la población de esta investigación. Los resultados obtenidos en esta investigación muestran que un 66,7% del total de encuestados, señalan que el manejo ambas variables se realiza de forma Regular, mientras que un 33,3% de los encuestados califica que el desarrollo de estas variables se efectúa de forma Deficiente. Además, se tiene que un 66,7% indica que las Políticas de Crédito, se manejan de manera Regular, al igual que un 66,7% menciona que el Efectivo se maneja de la misma manera. Finalmente, se concluye que la empresa, al no tener suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones, debido a que los clientes no hacen los pagos en los plazos establecidos; generan un posible endeudamiento externo que impide el avance de la entidad.

Palabras claves: Políticas de Crédito, Efectivo, Ventas al crédito.

Abstract

The purpose of this research was to analyze what credit and cash policies in the company consist of. The methodology used was descriptive, with a non-experimental cross-sectional design, since the information on both variables was not manipulated. To obtain information, a survey was carried out through a questionnaire, which was applied to three workers in the administrative area of the company, who are the population of this research. The results obtained in this research show that 66.7% of the total respondents indicate that the management of both variables is carried out regularly, while 33.3% of the respondents qualify that the development of these variables is carried out in the same way. Poor form. In addition, 66.7% indicate that Credit Policies are managed regularly, as well as 66.7% mention that Cash is managed in the same way. Finally, it is concluded that the company, not having enough cash to meet its obligations, due to the fact that customers do not make payments within the established deadlines; they generate a possible external indebtedness that prevents the advance of the entity.

Keywords: Credit Policies, Cash, Credit Sales.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, muchas organizaciones inician innumerables búsquedas de instrumentos, que permiten la mejora de sus actividades, dando prioridad a los cambios que se originan en su ambiente y que las exigen a contar con estrategias, las cuales le permitan mantener el ejercicio en marcha, satisfaciendo así los requerimientos de clientes y elevando sus parámetros de ganancia. Por tal motivo, las ventas al crédito se han transformado en los tiempos actuales en una entrada fuerte para estas organizaciones.

Al hablar de políticas de crédito, nos referimos a una de las ascendientes dificultades que se muestran hoy en día en las organizaciones. Se debe de tener en cuenta que éstas deben implementarse para que esto no aumente y no afecte en el efectivo de la empresa, asimismo la capacidad de pago de obligaciones. Se convierten en prioridad que las empresas realicen una óptima evaluación a los clientes antes de brindarles un crédito y así éstas puedan solventar sus deudas y pagos correspondientes.

La empresa Torres Santillán Manuel Alberto dedicada al comercio de recursos hidrobiológicos, siendo persona natural con negocio, perteneciendo al régimen general, el cual se encuentra domiciliada en la ciudad de Lima y su actividad económica vital es la pesca, explotación de criadero de peces, inició sus actividades en el 2014; a lo largo de los años no ha venido desarrollando de manera adecuada un control en las políticas de crédito y en el efectivo, puesto que no se toma en cuenta normas, condiciones y riesgos que se genera al dar una venta al crédito a clientes que posiblemente no tengan la capacidad económica de poder cancelar y generan morosidad; asimismo estas políticas de cobranza deben establecer procedimientos y herramientas útiles que logren realizar el cobro de las deudas de manera oportuna.

Por consiguiente, dada la complicación del tema de la empresa en mención, se requiere tener un control de estas políticas o medios de evaluación de ventas al crédito, así como de las cobranzas para proteger los intereses de la empresa, cuidar y vigilar un correcto manejo del pago de las obligaciones; de la misma manera cuidar su imagen como organización y su posicionamiento en el mercado.

De igual manera, se debe llevar a cabo un mejor control del efectivo, ya que es el "recurso" más importante que tiene toda entidad, siendo decisivo para una

eficaz y adecuada operatividad de la misma, evitando así tener recursos ociosos y, por otro lado, evitamos que la empresa recurra a terceros, ya que esto implicaría un costo adicional. Motivo por el cual la presente investigación pretende responder al problema a investigar: ¿En qué consiste el análisis de las políticas de créditos y el efectivo?, el cual tiene como problemas específicos: ¿En qué consiste el análisis de las políticas de crédito, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021? y ¿En qué consiste el análisis del efectivo, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021?

Esta investigación se justifica, al conocer algunas deficiencias en la administración de las políticas de crédito y el efectivo, en la compañía Torres Santillán Manuel Alberto. El deseo de realizar este análisis, es con el propósito de reducir pérdidas, e incrementar ganancias; para que la empresa no recurra a préstamos con terceros, conservando así el logro de los objetivos trazados por la compañía.

El principal beneficiario de esta investigación será la empresa en estudio; de la misma manera será de beneficio para empresas dedicadas al mismo rubro, puesto que, les permitirá conocer puntos claves para una buena toma de decisiones. Por último, será de gran ayuda a la comunidad estudiantil, pues les servirá de aporte a futuras investigaciones a realizar.

El estudio es viable, ya que cuenta con los recursos necesarios para ser desarrollada. Se tiene acceso directo a la empresa, la cual facilitó la información pudiéndose así, lograr los objetivos trazados.

La investigación posee como objetivo general: Analizar las políticas de crédito y el efectivo de la entidad. Así mismo, se toma en cuenta las dimensiones de cada variable que se detallan en la matriz de consistencia. (Anexo 2)

II. MARCO TEÓRICO

Benites y Meza (2019), la finalidad del trabajo de investigación fue señalar el efecto de las políticas de crédito-cobranza en la liquidez. Emplearon un diseño de investigación de tipo descriptiva, utilizando como instrumento el cuestionario dirigido al personal del área de cobranzas. Los autores concluyeron, que las estrategias de crédito-cobranza incurren de manera positiva en la liquidez; y que el buen manejo de éstas, consentirá progresos a la compañía y así lograr efectos favorables, teniendo la capacidad económica para así reconocer a compromisos con terceros.

Mostacero (2018), con el fin de buscar la mejora del proceso de cumplimiento de las políticas de crédito y cobranzas, empleando un diseño de investigación de tipo descriptiva, no experimental, de corte transversal. El autor concluyó que, la compañía cuenta con una cartera de compradores morosos, puesto que no efectuaron los pagos en los plazos establecidos

De la Cruz y León (2019), con el propósito de exponer las políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera, empleando un diseño de investigación de tipo correlacional, no experimental. Llegaron a la conclusión, que las ventas realizadas al crédito en la empresa investigada representan un porcentaje muy bajo del total de ventas, además esta organización brinda políticas de crédito a clientes continuos y no vuelven a realizar la evaluación previa para que otorguen este crédito; es por eso que trae como consecuencia la alta morosidad de estos clientes.

Lozano (2018), tuvo el propósito de analizar las políticas de créditos en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad de las entidades financieras del Perú; teniendo un diseño de investigación de tipo descriptivo, no experimental. Concluyendo que, los trabajadores de la empresa deben conocer, efectuar y usar las políticas de créditos que están instituidas en la entidad, ya que, a causa de las altas tasas de morosidad, pueden llevar a que la empresa sea supervisada por una entidad mayor de la SBS, siendo finalmente la empresa, la única que saldría perjudicada.

Briones y García (2017), con el propósito de diseñar las políticas de crédito y cobranzas para mejorar las finanzas, empleando un diseño de investigación de tipo descriptiva; llegaron a la conclusión que el estudio o desarrollo de estrategias

de crédito o cobranzas ayudará a establecer una pauta de normas y medidas para el consentimiento de créditos y gestión de cobranzas.

Pinagorte (2020), tuvo como objetivo rediseñar las políticas de crédito y cobranza para reducir la carpeta vencida de clientes, empleando un diseño de investigación de tipo descriptivo, de campo y documental. Llegó a la conclusión, que existe la necesidad de realizar mejoras en las estrategias de créditos y cobranza, debido a la falta de aplicación de procesos correctos en el área de cobranza, hizo que se generara un incremento en la cartera vencida, e hizo que se incrementara el índice de morosidad y un deterioro de la liquidez; y rentabilidad de la empresa.

Gálvez (2018) tuvo como fin diseñar un modelo estratégico de administración del flujo de efectivo proyectado y real, empleando un diseño de investigación de tipo descriptiva. Llegó a la conclusión que en el área financiera de la empresa investigada existe un gran problema administrativo respecto al efectivo, debido al desconocimiento del manual de responsabilidades y funciones, ya que al carecer de esto genera desorganización en la asociación, y esto provoca que la información financiera sea poco veraz.

Orrala y Mendoza (2018), con la finalidad de establecer la incidencia del efectivo y equivalentes de efectivo en la liquidez de la empresa, utilizando un diseño de investigación de tipo documental. Llegaron a la conclusión que la asociación no cuenta con estrategias específicas que permitan una apropiada inspección, generando carencias en los métodos contables; lo cual da altos gastos, originando que la situación de la empresa, este afectada por el alto índice de retraso de los clientes, ya que no se logra tener una proporcionada gestión de cobranzas.

Políticas de crédito

Gitman (2007) alude 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 de suma relevancia, que en la compañía deban contar con lineamientos, métodos, pautas, que rijan el correcto funcionamiento y manejo de las cuentas por cobrar.

Importancia de las políticas de crédito

Su importancia resalta en:

- Facilita el mandato autoridad.
- Inspiran y provocan a los trabajadores, de tener la libertad de poder tomar ciertas decisiones en beneficio a la empresa.
- Ayudan a evitar hacer perder el tiempo a los superiores, minimizándoles las preguntas que no son necesarias, para el logro y el manejo del trabajo.
- Dan un grado de autonomía, para que los colaboradores puedan tomar ciertas disposiciones en cuanto a problemas pueden tener,
- Ayudan a alcanzar las metas y logros de la compañía.
- Suministran igualdad y permanencia con las diversas disposiciones.
- Muestran a los colaboradores como deben desenvolverse en su lugar de trabajo.
- Proveen el estímulo de los nuevos trabajadores.

Evaluación de ventas al crédito

Morales y Morales (2014) menciona a tres métodos los cuales se deben tener en consideración al momento de brindar créditos:

- Método de la 5 C'
- Método de Capacidad Financiera
- Análisis discriminante

Método de la 5 C'

Se utiliza para determinar y evaluar el nivel de peligro que puede mostrar el interesado del crédito y son:

- Conducta: Evaluando nuestra capacidad administrativa y moral de cliente, indicando el correcto pago de los clientes a sus entidades bancarias.

- Capacidad de la cancelación histórica: Analizando el historial crediticio del cliente y, se observa que recursos financieros posee, para que se logre cumplir con sus obligaciones a futuro.
- Capacidad de generar deudas: Determinando si el solicitante al crédito posee los bienes para que a largo plazo puedan ser usados para la cancelación de su deuda.
- Condiciones macroeconómicas: Son circunstancias externas propias del ambiente que hacen que los riesgos y amenazas ajenos al solicitante.
- Capacidad de pago programada: Analizando si el solicitante al crédito tiene la capacidad para que a futuro pueda generar dinero, y poder cumplir con sus obligaciones financieras.

Comparación del precio

Kotler y Armtroug (2008), menciona que se entiende el concepto de precio como la suma de los valores que los clientes están dispuestos a dar cambios de poder disfrutar de un servicio u obtener un producto.

Capacidad patrimonial del solicitante

Vidal (2019), menciona que es la legítima posibilidad que tiene el sujeto de obtener derechos y obligaciones con respecto a su patrimonio. Tener capacidad no significa tener patrimonio; sólo la posibilidad de adquirir estas obligaciones y derechos.

Aprobación de ventas al crédito

Morales y Morales (2014) comenta que al aprobar una venta al crédito se otorga créditos a personas que anhelan obtener el bien en la singularidad que deseen y en relación con las políticas que tenga la compañía.

Precio Base

El Precio Base es el precio de un producto en una cantidad establecida legalmente (la base). Para esta investigación el precio base es otorgado por el Ministerio de Producción.

Plazos del crédito

Suarez (2008), menciona que el plazo de gracia de un crédito es el período durante el cual el deudor no viene pagando ninguna cuota del préstamo. Ello, previo acuerdo con el acreedor.

Seguimiento de ventas al crédito

Según Morales y Morales (2014) menciona que brindar la atención a este tipo de ventas, permite mantener una cartera de clientes sana, esto interviene de forma definitiva en una recuperación de negocios como también en los plazos y condiciones que anteriormente han sido establecidos. Se ejecuta un rastreo de cobranza a clientes que estén atrasados en sus pagos o no cancelan su deuda, teniendo en cuenta la razón del por qué existe el retraso.

Puntualidad con el pago

Raffino (2020) menciona que, siendo puntual en la cancelación de las cuotas del crédito, beneficia a los clientes en el otorgamiento de mejores condiciones para un siguiente préstamo. Teniendo en cuenta este caso que, si el cliente tiene un buen historial crediticio, le beneficiaría porque le darían una tasa de interés menor, o un monto mayor del préstamo; y un plazo más acorde a su realidad.

Número de créditos vencidos

Córdoba (2012) indica que son las cantidades de préstamos que no hayan sido amortizados o cancelados a tiempo, y al ser registrados por la contabilidad, se denominan vencidos.

Efectivo

Juarez (2012) lo describe al efectivo como toda moneda en curso corriente que se mantenga en la entidad, así como cheques, moneda extranjera, documentos por cobrar, pagare, y todos los depósitos en cuentas bancarias a nombre de la entidad.

Efectivo en Caja y Bancos

Juarez (2012) indica a caja, como un fondo con límite de dinero que se hace para hacer reparticiones cuya naturaleza y oportunidad requiera pagarse con efectivo, es decir, pagos que no se realizan con cheques y cuyo monto es pequeño.

Arqueo de caja

Jimenez (2016), consiste en el estudio que se realiza a los movimientos del efectivo, durante un determinado periodo de tiempo, con el objetivo de realizar una correcta contabilización de todas estas transacciones; para que así se mantenga el control de la cantidad correcta de dinero en físico, en efectivo, en vales o cheques. Esto nos ayuda para saber si el control interno se lleva de manera adecuada.

Rendición de cuentas

También Ebrahim (2007), lo precisa como el hecho de ser responsable con el cumplimiento al responder por un desempeño en particular, ante los intereses de distintas audiencias, las cuales son partes interesadas.

Cuenta Corriente

Comisión para el Mercado Financiero (2020) lo define como un tratado entre una individuo o compañía y una financiera, mediante la cual el primero coloca dinero.

El efectivo de las cuentas corrientes bancarias, se mantienen en el banco, o pueden ser depositados o girados a través de cajeros automáticos, cheques, pudiendo hacerse pagos utilizando pagos automáticos, tarjetas, giros de dinero, así como pagos por aplicativo o vía internet.

Giro de cheques

Editorial Definición MX (2015) expone que las actividades económicas pueden hacerse a través de varios métodos en función de las situaciones y necesidades relacionadas con cada pago.

- Transacciones con dinero habitual
- Uso de tarjetas de débito o crédito
- Transferencias
- Giros bancarios.

Conciliación bancaria

Editorial Definición MX (2015) indica que, es un reporte que brinda después de realizar un correcto proceso, donde nosotros comparamos y conciliamos con nuestros registros contables que mensualmente tenemos en la empresa, así como en los registros de los estados de cuenta tanto de ahorros, como corrientes, de diversas entidades bancarias.

Cuenta de Detracción

Según Pérez (2018) indica que, la cuenta del banco de la nación sirve para cancelar deudas tributarias ya que toda empresa de manera mensual debe de pagar IGV, pero si el adquirente quiere usar el crédito fiscal deberá primero hacer el depósito en los momentos establecidos según SUNAT sino incurrirá en una sanción.

Pago de obligaciones e impuestos

López (2016) menciona que, es toda aquella obligación que nace como consecuencia de la necesidad de cancelar los tributos para el sustento de todas las expensas del Estado.

El pago obligatorio de los impuestos, que existen en los contribuyentes y la Administración. Este pago, como los tributos, siendo abonados por los contribuyentes, teniendo en cuenta su capacidad económica, ayuda a contrarrestar los gastos que se tiene en el estado.

Cobro de detracciones

Portal SUNAT (2020) lo define, como un sistema que ayuda al recaudo de impuestos. Esto consiste en generar una rebaja al comprador. Esta rebaja, luego pasa a la cuenta corriente a nombre de quien vendió el bien o servicio con el fin de que pueda ser utilizado para el pago de compromisos tributarios.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Tipo de Investigación

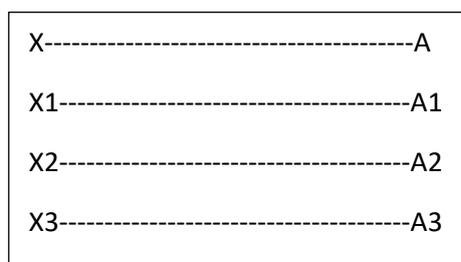
De tipo descriptivo, debido a que, se llevó a cabo el análisis de la variable políticas de crédito y la variable “efectivo”. Ya que, Ñaupas (2018) menciona que, la investigación es descriptiva, porque procura plantear y puntualizar de forma recóndita una o más variables mediante un análisis detallado. Este tipo de investigación, permite describir todo suceso o situación especificando ciertas peculiaridades de un grupo u objeto que se somete al análisis.

3.1.2. Diseño de Investigación

No experimental, porque la información de la variable no será manipulada; Méndez et al. (2016) menciona que, este diseño necesita de manipulación intencional en la variable, es decir, éstas no se modifican y quedan intactas.

De corte transversal, Hernández et al. (2014) acotan que el diseño transversal hace la indagación en un determinado tiempo con la finalidad de llevar a efecto la evaluación interpretativa.

El diseño estadístico se muestra la siguiente manera:



Dónde:

X: Políticas de crédito

A: Análisis de políticas de crédito

X1: Evaluación de ventas al crédito A1: Análisis de evaluación de ventas al crédito

X2: Aprobación de ventas al crédito A2: Análisis de aprobación de ventas al crédito

X3: Seguimiento de ventas al crédito A3: Análisis de seguimiento de ventas al crédito

Y-----B
Y1-----B1
Y2-----B2
Y3-----B3

Donde:

Y: Efectivo

B: Análisis del efectivo

Y1: Caja

B1: Análisis de Caja

Y2: Cuenta Corriente

B2: Análisis de cuenta corriente

Y3: Cuenta de detracciones

B3: Análisis de cuenta de detracciones

3.2. Variables y Operacionalización

La investigación posee dos variables de estudio, a la cual se consideró tres dimensiones de análisis.

- **Variable X:** Políticas de crédito
- **Dimensiones:** Evaluación de ventas al crédito, aprobación de ventas al crédito y seguimiento de ventas al crédito.
- **Variable Y:** Efectivo
- **Dimensiones:** Caja, cuenta corriente y cuenta de detracciones.

Para detalles con mayor precisión ver (Anexo 1).

3.3. Población

Hernandez et al. (2010) lo menciona, como el grupo de todos los asuntos que coinciden con una serie de descripciones; que integran el fenómeno a experimentar, donde los participantes poseen una singularidad la cual es estudiada.

Está compuesta por tres trabajadores del área administrativa de la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica

Al respecto, Baena (2017) menciona que la técnica tiene un rol muy importante durante el desarrollo de la exploración. Para recabar la información indispensable, en este estudio se realizará una encuesta, el cual será aplicado al personal del área administrativa de la empresa.

3.4.2. Instrumento

Baena (2017) refiere, que el instrumento es un apoyo para que la técnica cumpla su objetivo. De la misma manera, indica que el cuestionario es el instrumento esencial para las técnicas de interrogación. El instrumento a usar para la obtención de información fue el cuestionario, el cual consta de 23 preguntas y será aplicado a colaboradores de la empresa. (Ver anexo 4)

Validez

El instrumento que se utilizó en la presente investigación, fue validado por Juicio de Expertos. Según, Hernández et ál. (2016) la validez representa al grado de precisión con el que mide el cuestionario a la variable en estudio conduciendo así a conclusiones válidas. Cabe mencionar que el instrumento fue verificado y validado por el juicio de tres expertos conocedores de la materia, para mayor detalle se muestra lo siguiente:

Tabla 1: Juicio de Expertos

Apellidos y Nombres	Especialidad	Años de Experiencia	Observación
Villanueva Villanueva Steve Nigt	C.P.C.	15 años	Aceptable
Cortez Montero Anny Delilah	C.P.C.	10 años	Aceptable
Burgos Borjas Julia Peregrina	C.P.C.	08 años	Aceptable

Tabla 2: Validez a través de la V de Aiken

Ítem de evaluación	V de Aiken
Relevancia	91%
Pertinencia	95%
Claridad	96%
PROMEDIO	94%

Confiabilidad

Para la variable “Políticas de créditos”, se aplicó un cuestionario de 12 preguntas, dirigido a 03 trabajadores del área; y para la variable “Efectivo”, se usaron 11 preguntas, donde se medirá la confiabilidad utilizando el Alfa de Cronbach.

Tabla 3: Estadísticos de confiabilidad

VARIABLE	ALFA DE CRONBACH	N° DE ELEMENTOS
POLITICAS DE CRÉDITO	97.3%	12
EFFECTIVO	70.3%	11

El Alfa de Cronbach, es de 0.973 para la variable 1 “Políticas de crédito” demuestra un nivel de confiabilidad muy alta, y de 0.703 para la variable 2 “Efectivo”, demuestra un nivel de confiabilidad alto. (Bisquerra, 2009)

3.5. Procedimientos

El presente trabajo de investigación, se realizó de la siguiente manera, empezamos con la búsqueda de las variables a investigar, encontrar el modo de estudio, ver la realidad problemática, y así mismo poder conseguir un título para la investigación. Por consiguiente, se tuvo que enviar la solicitud a la empresa, para que nos puedan brindar todas las facilidades del caso, una vez recibida dicha autorización, continuamos con la recopilación de la información, para plasmarlas en las diferentes matrices, como la de operacionalización, consistencia e instrumental. Al final, se tuvo que realizar un cuestionario que se aplicó a los trabajadores del área administrativa de la empresa, seguidamente, se tuvo que

ingresar los datos al programa SPSS. Llegando así, a finalizar nuestro trabajo de investigación, con los respectivos resultados, conclusiones y se planteó las posibles recomendaciones para su pronta mejora.

3.6. Método de análisis de datos

Se empleó el método analítico, al respecto Hernández et al. (2017) afirma que este método consiste en una desarticulación del todo, fragmentando las partes u elementos permitiendo que las causas y efectos puedan observarse mediante el análisis.

Recaudándose los datos, a través del cuestionario que se realizó a los trabajadores del área administrativa, y siendo procesados mediante el programa SPSS.

3.7. Aspectos éticos

En esta investigación se practicó todos los criterios y enumeraciones establecidos por la institución, trabajando así con el consentimiento de la empresa en mención (Ver Anexo 5) asimismo, se tuvo en cuenta los valores de responsabilidad y honestidad para salvaguardar la confidencialidad de la información confiada. Por ser de gran utilidad en el proceso, se tuvo en cuenta la Guía de Elaboración de Tesis de la universidad y la redacción se efectuó siguiendo el Estilo APA (7.a ed.)

Para evaluar la veracidad y originalidad, el presente trabajo fue subido al programa Turnitin, el cual contrastará el porcentaje de coincidencia.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis de las Políticas de Crédito y el Efectivo

El análisis estadístico de la variable, se realizó mediante una evaluación procedente de la calificación y agrupación del puntaje obtenido, del cuestionario aplicado a los trabajadores del área administrativa; se efectuó baremo para las calificaciones, de ambas variables (ver tabla 4), se obtiene que es Deficiente con una calificación de 46 a 54 puntos, Regular con una calificación de 55 a 64 puntos y es Eficiente con una calificación de 65 a 72 puntos.

Para la primera variable, se efectuó baremo para las calificaciones (Ver tabla 4), del que se tiene para las Políticas de Crédito, que es Deficiente, con una calificación de 22 a 24 puntos, Regular con una calificación de 25 a 33 puntos y Eficiente con la calificación de 34 a 35 puntos.

Para la segunda variable que es Efectivo; (ver tabla 4) del que se tienen que es Deficiente, con una calificación de < a 24 puntos, Regular con una calificación de 25 a 31 puntos y Eficiente con la calificación de 32 a 35 puntos.

Tabla 4: Baremo de la calificación de Políticas de Crédito y Efectivo

Variable	Calificación
Políticas de Crédito y Efectivo	Eficiente: 65 a 72 puntos Regular: 55 a 64 puntos Deficiente: 46 a 54 puntos
Políticas de Crédito	Eficiente: 34 a 35 puntos Regular: 25 a 33 puntos Deficiente: 22 a 24 puntos
Efectivo	Eficiente: 32 a 35 puntos Regular: 25 a 31 puntos Deficiente: < a 24 puntos

Se observa en la tabla 5, la evidencia que la mayoría de los trabajadores del área, siendo este un 66,7% del total de encuestados, señalan que el manejo ambas variables se realiza de forma Regular, mientras que un 33,3% de los encuestados califica que el desarrollo de estas variables se efectúa de forma Deficiente.

Esta apreciación, se da por el mismo hecho que la mayoría del personal se encuentra más enfocado en el ámbito contable y financiero; en el cual se sabe que, si los clientes no pagan en el tiempo establecido, la empresa no tendrá el suficiente efectivo para solventar el pago de sus obligaciones, y esto le generaría un endeudamiento externo.

Tabla 5: Descripción de la calificación de Políticas de Crédito y el Efectivo.

Calificación	Nº trabajadores	Porcentaje (%)
Regular	2	66,7%
Deficiente	1	33,3%

4.1.1. Análisis de las Políticas de Crédito

Según la tabla 6, se puede observar que, en las Políticas de Crédito, se efectúa de manera Regular, siendo este la respuesta del 66,7% de los trabajadores encuestados, asimismo un 33,3% de los trabajadores perciben que se realiza de forma Deficiente.

Tabla 6: Descripción de la calificación de Políticas de Crédito

Calificación	Nº trabajadores	Porcentaje (%)
Regular	2	66,7%
Deficiente	1	33,3%

4.1.2. Análisis del Efectivo

Del mismo modo en la tabla 7, se puede determinar que, el Efectivo, se desarrolla de manera Regular, siendo este la respuesta del 66,7% de los trabajadores encuestados, asimismo un 33,3% de los trabajadores observan que se realiza de forma Deficiente.

Tabla 7: Descripción de la calificación del Efectivo

Calificación	Nº trabajadores	Porcentaje (%)
Regular	2	66,7%
Deficiente	1	33,3%

V. DISCUSIÓN

Después de haber analizado y descrito los resultados del cuestionario realizado a los colaboradores, en el que sostienen que las políticas de crédito y el efectivo en la entidad es inadecuada, teniendo como percepción a un 66,7% el de un proceso regular. Esto muestra la situación actual de la empresa, dado que no se vienen cumpliendo los procedimientos y requerimientos; siendo esto perjudicial para la misma.

En la tesis planteada, por Benites y Meza (2019) indicaron que no realizan ninguna evaluación previa, ya que la fuerza de ventas solo atrae al comprador y vende, no verifican ni evalúan a los solicitantes; debido a la motricidad de las ventas y la alta valla de colocación del producto; en conformidad en esta investigación, en la tabla 6, denominada “Descripción de la calificación de Políticas de Crédito”, un 66.7% indica que el manejo de las Políticas de Crédito, se ejecuta de manera regular; teniendo deficiencias en que no evalúan previamente si han sido buenos pagadores o no con antiguos proveedores.

De La Cruz y León (2019) manifiesta que no se solicita ningún requisito a los clientes, solo se concede el crédito de acuerdo a los días para pagar sus obligaciones; de la misma manera, en la presente investigación, de acuerdo con la tabla 6, denominada “Descripción de la calificación de Políticas de Crédito”, mencionan que el manejo de estas políticas se hace de manera regular, puesto que no siempre solicitan como requisitos fundamentales los informes semestrales de la situación financiera.

Además, se menciona en la tesis planteada, por De La Cruz y León (2019), señalaron que el plazo establecido para el pago del crédito es de 7, 15, 30 y 60 días, pasadas esas fechas se le tiene aplazar la deuda; del mismo modo, en esta investigación, tenemos que la empresa trabaja con políticas de crédito a 7, 15, y 30 días; siendo estos plazos manejados de manera regular, puesto que algunos de nuestros clientes cumplen con lo indicado.

Estos resultados se asemejan a los problemas encontrados en esta investigación, ya que un 66,7% de los trabajadores del área administrativa de la empresa, califican a las políticas de crédito y el efectivo, de forma regular, este suceso ocurre, por la falta de coordinación y por un personal apto para cumplir cada función requerida. Es por tal motivo, que los autores coinciden, que el buen manejo

de las Políticas de Crédito y del Efectivo, garantiza el crecimiento económico de la empresa, ayuda a que no se recurra a endeudamientos externos, procurando y priorizando los beneficios de cada uno de los miembros de la entidad, logrando objetivos a corto y largo plazo.

VI. CONCLUSIONES

De los resultados obtenidos, se elaboraron las siguientes conclusiones:

Primero: En el análisis de las Políticas de Crédito y del Efectivo, se pudo evidenciar que los trabajadores del área administrativa, en un 66,7% califican como Regular, al manejo de las variables antes mencionadas, y con 33,3%, lo califican como Deficiente; lo que conlleva a que la empresa, no tendrá el suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones, debido a que los clientes no hacen los pagos en los plazos establecidos; generando un posible endeudamiento externo que impide el avance de la entidad.

Segunda: En cuanto al análisis de las Políticas de Crédito, se pudo evidenciar que los trabajadores del área administrativa, califican el proceso como Regular en un 66,7% mientras que un 33,3%, lo califican como Deficiente; eso se lleva a asumir que los procesos de evaluación, aprobación y seguimiento para dar una venta al crédito, no son los adecuados, teniendo muchas deficiencias al evaluar a los clientes, analizar su riesgo crediticio y que no se cumplan a cabalidad con los plazos para su cancelación.

Tercera: Respecto al análisis del Efectivo, se pudo evidenciar que los trabajadores del área administrativa, califican el proceso como Regular en un 66,7% mientras que un 33,3%, lo califican como Deficiente; por tal motivo, se asume que existen deficiencias en la rendición de cuentas, puesto que este proceso no se realiza de manera conforme, por la falta de documentos que no llegan a tiempo; haciendo así que el trabajo del personal responsable se vea perjudicado.

VII. RECOMENDACIONES

Se realiza las siguientes recomendaciones al área administrativa de la empresa:

1. Mejorar la implementación y reglamentación de sus políticas de crédito, para que toda la organización tenga claro de cuales son y qué tipo de política se va a utilizar en cada caso, o tipo de cliente. Si es factible, además poder crear nuevas políticas de crédito que ayuden a lograr un ejercicio de labores eficaz y óptimo de la misma.
2. Utilizar herramientas tecnológicas, que aseguren la eficiencia y eficacia en los procedimientos, para lograr obtener una información crediticia más exacta y a detalle de los solicitantes para la venta al crédito.
3. Mejorar el manejo y control de los documentos entregados por las entidades con las que trabajan, de tal manera, que esto sea de ayuda complementaria para que la información que se brinde guarde relación con los registros en el sistema.

REFERENCIAS

- Baena (2017). *Metodología de la investigación*. Recuperado de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Benites y Meza (2019). Políticas de créditos - cobranzas y su efecto en la liquidez de la empresa Los Portales S. A. del distrito de Chimbote – 2018. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado por <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39810>
- Bisquerra (2009). *Metodología de la investigación educativa*.
- Briones y Garcia (2017). Diseñar Políticas De Crédito Y Cobranzas Para El Comercial “Hnos. Moran González”. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil. Recuperado por: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/17438>
- Comisión para el Mercado Financiero (2020). *EDUCA Portal de Educación Financiera*. Recuperado del <https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27450.html>
- Córdoba (2012). *Gestión Financiera*. (1ª ed.). Bogotá: Ecoe. Ediciones.
- De La Cruz y León (2019). Políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la Empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, Año 2018. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado por <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/45658>
- Ebrahim (2007). *Rendición de Cuentas: de la transparencia a la legitimidad social*. Recuperado de: https://www.academia.edu/20227407/Rendici%C3%B3n_de_Cuentas_de_la_transparencia_a_la_legitimidad_social
- Editorial Definición MX (2015). *Giro bancario. Definición MX*. Recuperado el 27 de abril del 2015, de <https://definicion.mx/giro-bancario/>

Gálvez (2018). Modelo estratégico de administración del flujo de efectivo en la empresa Ecuallimieza. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil. Recuperado por: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/reduug/37795>

Gitman (2007). *Principios de Administración Financiera*. 11va. Ed.: México. Ed. Pearson Educación. https://www.academia.edu/28291167/Principios_de_Administraci%C3%B3n_Financiera_11va_Edici%C3%B3n_Lawrence_J_Gitman_FL

Hernández et al. (2014). *Metodología de la investigación quinta edición*. Recuperado de <https://www.uca.ac.cr/wpcontent/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Jimenez (2016). *Elementos de Teoría y Política Macroeconómica para una Economía Abierta (Teoría)*, edición 1. Fondo Editorial - Pontificia Universidad Católica del Perú.

Juarez (2012). *Principios de Contabilidad 1era Edición*. Recuperado del: <https://latinoamerica.cengage.com/ls/principios-de-contabilidad-1a-ed/>

Kloter y Armtroug (2008). *Fundamentos de Marketing 8va Edicion*. Pearson Educación México. https://www.academia.edu/42228045/Kotler_P_and_Armstrong_G_2008_Fundamentos_de_marketing_8va_edici%C3%B3n_Pearson_Educaci%C3%B3n_M%C3%A9xico

Méndez et al. (2016). *Metodología de investigación quinta edición*. Interamericana Editores, S.A.

Morales y Morales (2014). *Crédito y Cobranza*. Mexico D.F.: Grupo Patria.

Mostacero (2018). Las Políticas De Crédito y Cobranza y Su Incidencia En La Situación Económica y Financiera De La Edpyme Credivision De La Ciudad De Trujillo, Año 2017. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado por <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/26673>

Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Recuperado por: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2281/7/T-ULVR-2078.pdf>

López (2016). *Obligación Tributaria*. Recuperado el 06 de diciembre del 2016, de: <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>

Lozano (2018). Políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad de las entidades financieras del Perú: caso la empresa Caja Arequipa agencia Cañete, 2017. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH. Recuperado por: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8913>

Ñaupas (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa y redacción de la tesis*. Recuperado de <https://corladancash.com/wpcontent/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-invcuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>

Orrala y Mendoza (2018). Efectivo y equivalentes de efectivo y su incidencia en la liquidez de empresa Consolidadora de Carga. (Tesis de pregrado). Universidad

Pérez (2018). *Que se puede pagar con la cuenta de detracciones*. Diario gestión. Recuperado el 02 de febrero del 2018, de: <https://gestion.pe/tudinero/pagar-cuenta-detracciones-226892>

Pinagorte (2020). Políticas de crédito y cobranza y su impacto en la cartera vencida de la compañía COTZUL S.A. Telerepuesto. (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Recuperado por: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3877>

Portal SUNAT (2020). *Sistema de Detracciones*. Recuperado de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-detracciones-del-igv-empresas/como-funcionan-las-detracciones>

Raffino (2020). *Concepto de Puntualidad*. Recuperado el 09 de junio del 2020, de <https://concepto.de/puntualidad/>

Suarez (2008). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. 20ma. Edición. Madrid: Ediciones Pirámide

Vidal (2019). *Concepto y características del patrimonio*. Recuperado del:
<https://www.monografias.com/trabajos75/concepto-caracteristicas-patrimonio/concepto-caracteristicas-patrimonio2.shtml>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIONES OPERACIONALES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALAS DE MEDICIÓN
POLÍTICAS DE CRÉDITO	Las políticas de crédito se describe como 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. Gitman (2007)	Se mide con un cuestionario a través de la escala de Likert	Evaluación de ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Comparación del precio. • Capacidad patrimonial del solicitante. 	Escala de Likert 1. Nunca 2. A veces 3. Siempre
			Aprobación de ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Precio Base. • Plazos del crédito. 	
			Seguimiento de ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Puntualidad con el pago. • Número de créditos vencidos. 	
EFECTIVO	El efectivo se describe como toda moneda en curso corriente que se mantenga en la empresa, así como cheques, moneda extranjera, documentos por cobrar, pagare, y todos los depositos en cuentas bancarias a nombre de la entidad. Juárez (2012)	Se mide con un cuestionario a través de la escala de Likert	Caja	<ul style="list-style-type: none"> • Arqueo de caja • Rendición de cuentas 	Escala de Likert 1. Nunca 2. A veces 3. Siempre
			Cuenta corriente	<ul style="list-style-type: none"> • Giro de cheques. • Conciliación bancaria. 	
			Cuenta detracciones	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de obligaciones e impuestos. • Cobro de detracciones. 	

Anexo 2: Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p><u>PROBLEMA GENERAL:</u></p> <p>¿En qué consiste el análisis de las políticas de crédito y el efectivo, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021?</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL:</u></p> <p>Analizar las políticas de crédito y el efectivo, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021.</p>	<p><u>VARIABLE X</u></p> <p>Políticas de credito</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Evaluación de ventas al crédito.....X1</p> <p>Aprobación de ventas al crédito.....X2</p> <p>Seguimiento de ventas al crédito.....X3</p>	<p><u>TIPO:</u></p> <p>Descriptiva</p> <p><u>DISEÑO:</u></p> <p>No experimental, corte transversal</p> <p><u>TÉCNICA:</u></p> <p>Encuesta</p>
<p><u>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</u></p> <p>¿En qué consiste el análisis de las políticas de crédito, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021?</p> <p>¿En qué consiste el análisis del efectivo, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021?</p>	<p><u>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</u></p> <p>Analizar las políticas de crédito, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021.</p> <p>Analizar el efectivo, en la empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote 2021.</p>	<p><u>VARIABLE Y</u></p> <p>Efectivo</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Caja.....Y1</p> <p>Cuenta Corriente.....Y2</p> <p>Cuenta de Detracciones.....Y3</p>	<p><u>INSTRUMENTO:</u></p> <p>Cuestionario</p> <p><u>POBLACIÓN:</u></p> <p>3 trabajadores del Área administrativa de la empresa Torres Santillan Manuel Alberto.</p>

Anexo 3: Matriz Instrumental

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	ESCALA DE MEDICIÓN	FUENTE	TÉCNICA/ INSTRUMENTO	
Políticas de crédito	Evaluación de ventas al crédito	Comparación del precio	Comparación por pago de dinero que los solicitantes de una venta al crédito dan por tonelada.	Escala de Likert 1. Nunca 2. A veces 3. Siempre	Los trabajadores del Área administrativa de la empresa Torres Santillan Manuel Alberto.	TÉCNICA: Encuesta	
		Capacidad patrimonial del solicitante	Legítima posibilidad que tiene el sujeto de adquirir derechos y obligaciones de carácter patrimonial.			INSTRUMENTO: Cuestionario	
	Aprobación de ventas al crédito	Precio Base	Es brindado por PRODUCE, para que así se realice la facturación respectiva; teniendo en cuenta el precio por tonelada impuesto.				
		Plazos del crédito	Son medidos por las fechas límites que se dan, ya sean a 7, 15 o 30 días de plazo.				
	Seguimiento de ventas al crédito	Puntualidad con el pago	Es el hecho cuando los clientes realizan el pago a tiempo, cumpliendo sus plazos de vencimiento.				
		Número de días de crédito vencido	Son medibles con los días de retraso y las medidas a tomar con clientes morosos.				

EFFECTIVO	Caja	Arqueo de Caja	Entradas y salidas de dinero que es controlado por la contadora.	Escala de Likert 1. Nunca 2. A veces 3. Siempre	Los trabajadores del Área administrativa de la empresa Torres Santillan Manuel Alberto.	TÉCNICA:
		Rendición de cuentas	Son medidos a través de la entrega de documentos tales como boletas y facturas.			Encuesta
	Cuenta Corriente	Giro de cheques	Se mide a través de la visualización y confirmación de los estados de cuenta mensuales.			INSTRUMENTO:
		Conciliación Bancaria	Se va a medir revisando los estados de cuenta mensuales, en relación con los cierres de cada mes de la empresa.			Cuestionario
	Cuenta de Deduciones	Pago de Obligaciones e impuestos	El dinero que se tiene en la cuenta de deducciones, que, a corto o largo plazo, servirá para el pago de los impuestos, y demás obligaciones.			
		Cobro de deducciones	Se visualiza en los estados de cuenta, con el depósito correspondiente de la deducción pagada por alguna venta.			

Anexo 4: Cuestionario

CUESTIONARIO PARA ANALIZAR LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

Nombre del encuestado: _____

Cargo: _____

INSTRUCCIONES:

Esta encuesta se está realizando con el fin de recolectar información para la investigación realizada “Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021”. Para su respectivo análisis y presentación de dicha investigación.

A continuación, se le presenta un conjunto de ítems, cada uno de ellos va seguido a tres posibles escalas de valoración de respuesta que debes calificar. Responde marcando con un **(X)** la alternativa elegida.

OPCIONES DE RESPUESTA:

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

VARIABLE 01: POLÍTICAS DE CRÉDITO				
DIMENSIÓN 01: EVALUACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO				
INDICADOR 01: COMPARACIÓN DEL PRECIO		NUNCA	A VECES	SIEMPRE
01	¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?			
02	¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?			
INDICADOR 02: CAPACIDAD PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE				
03	¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?			
04	¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?			
DIMENSIÓN 02: APROBACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO				
INDICADOR 03: PRECIO BASE				
05	¿Cree usted que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado respecto al precio base que se da por tonelada?			
INDICADOR 04: PLAZOS DE CRÉDITO				
06	¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?			
07	¿Cree usted, qué las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?			
08	¿Cree usted, qué los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?			

DIMENSIÓN 03: SEGUIMIENTO DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 05: PUNTUALIDAD CON EL PAGO			
09	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?		
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?		
INDICADOR 06: NÚMERO DE DÍAS DE CRÉDITO VENCIDO			
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?		
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?		
<u>VARIABLE 02: EFECTIVO</u>			
DIMENSIÓN 01: CAJA			
INDICADOR 07: ARQUEO DE CAJA			
13	¿Se realizan arqueos de caja?		
14	¿Se realizan sus arqueos de caja, de manera quincenal?		
INDICADOR 08: RENDICIÓN DE CUENTAS			
15	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregadas de manera física?		
16	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregados en su fecha de emisión?		
DIMENSIÓN 02: CUENTA CORRIENTE			
INDICADOR 09: GIRO DE CHEQUES			
17	¿Verifican que los cheques estén anexados en los estados de cuenta que llegan del banco?		
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?		
INDICADOR 10: CONCILIACIÓN BANCARIA			
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		
20	¿Son identificables los egresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		
21	¿El cierre de mes que realiza la contadora coincide con los saldos del estado de cuenta de las entidades financieras con las que trabajan?		
DIMENSIÓN 03: CUENTA DE DETRACCIONES			
INDICADOR 11: PAGO DE OBLIGACIONES E IMPUESTOS			
22	¿Utilizan el saldo de su cuenta de detracciones para el pago de sus obligaciones?		
INDICADOR 12: COBRO DE DETRACCIONES			
23	¿Verifican los cobros y pagos de la cuenta de detracciones?		

Anexo 5: Carta de Autorización



Torres Santillán Manuel Alberto

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS Y OTROS

"Año del Bicentenario del Perú"

Lima, 08 de enero del 2021.

Sres.: **Beltrán Aguilar Julio César y Chávez Huaccha Lorena Fiorella**

Asunto: **Autorización de la información de la empresa Torres Santillán Manuel Alberto**

Yo, Torres Santillán Manuel Alberto, identificado con DNI N° 32139092, en calidad de Gerente de la empresa Torres Santillán Manuel Alberto con R.U.C 10321390922, AUTORIZO a los señores Beltrán Aguilar Julio César, identificado con DNI N° 70682476 y Chávez Huaccha Lorena Fiorella, identificada con DNI N° 70895341, bachilleres en la carrera de Contabilidad; para que utilicen datos e información de mi representada para fines exclusivos de elaboración de la tesis titulada "Las políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021". El mismo que viene desarrollando para la obtención de su título profesional en dicha casa de estudios.

Se emite esta carta para afines de los solicitantes.

Atentamente,

Torres Santillán Manuel Alberto
Gerente

R.U.C. 10321390922

CAL. ALCANFORES N° 768 INT. 302 URB. ARMENDARIZ - LIMA - LIMA - MIRAFLORES

Anexo 6: Validación de Instrumentos a través de juicio de expertos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: C.P.C. Villanueva Villanueva Steve Nigt
Presente

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

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la Escuela Contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: ***"Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021"*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de contadores especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoría y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Beltrán Aguilar Julio Cesar
DNI N° 70682476

Chávez Huaccha Lorena Fiorella
DNI N° 70895341



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias	
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA		
DIMENSIÓN 01: Evaluación de ventas al crédito															
1	¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?			X				X							X
2	¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?				X				X						X
3	¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?				X					X					X
4	¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito, informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?												X		X
DIMENSIÓN 02: Aprobación de ventas al crédito															
5	¿Cree usted, que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado, respecto al precio base que se da por tonelada?			X					X					X	
6	¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?				X								X		X
7	¿Cree usted, que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?													X	X
8	¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?													X	X



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DIMENSIÓN 03: Seguimiento de ventas al crédito		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	Sugerencias
9	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?				X				X				X	
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?				X				X				X	
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?				X				X				X	
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?				X				X			X		
VARIABLE 02: EFECTIVO		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
DIMENSIÓN 01: Caja														
13	¿Se realizan los arqueos de caja?			X					X				X	
14	¿Con qué frecuencia realizar el arqueo de caja?		X					X					X	
15	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas de manera física?				X				X				X	
16	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas en su fecha de emisión?				X				X				X	
DIMENSIÓN 02: Cuenta Corriente														
17	¿Verifican que los cheques, estén anexados en los estados de cuenta?				X				X				X	
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?				X				X				X	
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses, en la conciliación bancaria que se realiza?		X									X		



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

20	¿Son identificables los egresos de todos los meses, en la conciliación bancaria que se realiza?								X										X			
21	¿El cierre de mes que realiza la contadora coincide con los saldos del estado de cuenta de las entidades financieras con las que trabajan?								X											X		
DIMENSIÓN 03: Cuenta de Detracciones																						
22	¿Utilizan el saldo de su cuenta de detracciones para el pago de sus obligaciones?								X											X		
23	¿Verifican los cobros y pagos de la cuenta de detracciones?																		X			



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: C.P.C. Villanueva Villanueva Steve Nigt
DNI: 32942041

Especialidad del validador: Contador Público Colegiado

N° de años de Experiencia profesional: 15 Años

Lima, 8 de febrero del 2021.

C.P.C.C. Steve Villanueva Villanueva
R.S.G. N° 695

Firma del Experto Informante.

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

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



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: C.P.C. Cortez Montero Anny Delilah
Presente

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

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la Escuela Contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: **"Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021"** y siendo imprescindible contar con la aprobación de contadores especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Beltrán Aguilar Julio Cesar
DNI N° 70682476

Chávez Huaccha Lorena Fiorella
DNI N° 70895341



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias	
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA		
DIMENSIÓN 01: Evaluación de ventas al crédito															
1	¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?			✓									✓		
2	¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?				✓								✓		
3	¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?				✓								✓		
4	¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito, informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?				✓								✓		
DIMENSIÓN 02: Aprobación de ventas al crédito															
5	¿Cree usted, que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado, respecto al precio base que se da por tonelada?				✓								✓		
6	¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?				✓								✓		
7	¿Cree usted, que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?				✓								✓		
8	¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?				✓								✓		



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DIMENSIÓN 03: Seguimiento de ventas al crédito														
N°	VARIABLE 02: EFECTIVO	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	Sugerencias
DIMENSIÓN 01: Caja														
9	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?				✓				✓				✓	
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?			✓					✓				✓	
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?			✓					✓				✓	
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?				✓				✓				✓	
DIMENSIÓN 02: Cuenta Corriente														
13	¿Se realizan los arqueos de caja?				✓				✓				✓	
14	¿Con qué frecuencia realizar el arqueo de caja?				✓				✓				✓	
15	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas de manera física?				✓				✓				✓	
16	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas en su fecha de emisión?				✓				✓				✓	
DIMENSIÓN 02: Cuenta Corriente														
17	¿Verifican que los cheques, estén anexados en los estados de cuenta?				✓				✓				✓	
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?				✓			✓					✓	
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses, en la conciliación bancaria que se realiza?				✓				✓				✓	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: C.P.C. Cortez Montero Army Dailiah
DNI: 32939632

Especialidad del validador: Contador Público Colegiado

N° de años de Experiencia profesional: 10 Años

Lima, 8 de febrero del 2021.

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

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

C.P.C. ARMY MONTERO
DNI: 32939632

Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: C.P.C. Burgos Borjas Julia Peregrina
Presente

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

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la Escuela Contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: ***"Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021"*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de contadores especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Beltrán Aguilar Julio Cesar
DNI N° 70682476

Chávez Huaccha Lorena Fiorella
DNI N° 70895341



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias	
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA		
DIMENSIÓN 01: Evaluación de ventas al crédito															
1	¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?				X									X	
2	¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?				X									X	
3	¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?				X									X	
4	¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito, informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?				X									X	
DIMENSIÓN 02: Aprobación de ventas al crédito															
5	¿Cree usted, qué las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado, respecto al precio base que se da por tonelada?			X										X	
6	¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?				X									X	
7	¿Cree usted, qué las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?				X									X	
8	¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?				X									X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DIMENSIÓN 03: Seguimiento de ventas al crédito		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	Sugerencias
N°	VARIABLE 02: EFECTIVO	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
DIMENSIÓN 01: Caja														
9	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?				X								X	
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?				X								X	
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?				X								X	
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?				X								X	
13	¿Se realizan los arqueos de caja?			X										X
14	¿Con qué frecuencia realizar el arqueo de caja?			X										X
15	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas de manera física?								X					X
16	¿En la rendición de cuentas que realiza, los documentos, tales como facturas de compra y venta, son entregadas en su fecha de emisión?								X					X
DIMENSIÓN 02: Cuenta Corriente														
17	¿Verifican que los cheques, estén anexados en los estados de cuenta?			X										X
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?				X									X
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses, en la conciliación bancaria que se realiza?				X									X



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: C.P.C. Burgos Borjas Julia Peregrina
DNI: 44073003

Especialidad del validador: Contador Público Colegiado

N° de años de Experiencia profesional: 08 Años

Lima, 8 de febrero del 2021.

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
Claridad: Sin entender sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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


Cecilia Peregrina Burgos Borjas
N° Matriculada 04-2061

Firma del Experto Informante.

Anexo 7: Cuestionario realizado al personal administrativo de la empresa

CUESTIONARIO PARA ANALIZAR LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

Nombre del encuestado: Torres Santillán Manuel Alberto

Cargo: Gerente

INSTRUCCIONES:

Esta encuesta se está realizando con el fin de recolectar información para la investigación realizada "Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021". Para su respectivo análisis y presentación de dicha investigación.

A continuación, se le presenta un conjunto de ítems, cada uno de ellos va seguido a tres posibles escalas de valoración de respuesta que debes calificar. Responde marcando con un (X) la alternativa elegida.

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

OPCIONES DE RESPUESTA:

VARIABLE 01: POLÍTICAS DE CRÉDITO				
DIMENSIÓN 01: EVALUACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO				
INDICADOR 01: COMPARACIÓN DEL PRECIO		NUNCA	A VECES	SIEMPRE
01	¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?		X	
02	¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?	X		
INDICADOR 02: CAPACIDAD PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE				
03	¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?		X	
04	¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?		X	
DIMENSIÓN 02: APROBACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO				
INDICADOR 03: PRECIO BASE				
05	¿Cree usted que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado respecto al precio base que se da por tonelada?	X		
INDICADOR 04: PLAZOS DE CRÉDITO				
06	¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?		X	
07	¿Cree usted, que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?		X	
08	¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?		X	

DIMENSIÓN 03: SEGUIMIENTO DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 05: PUNTUALIDAD CON EL PAGO			
09	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?	X	
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?	X	
INDICADOR 06: NÚMERO DE DÍAS DE CRÉDITO VENCIDO			
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?	X	
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?	X	
VARIABLE 02: EFECTIVO			
DIMENSIÓN 01: CAJA			
INDICADOR 07: ARQUEO DE CAJA			
13	¿Se realizan arqueos de caja?	X	
14	¿Se realizan sus arqueos de caja, de manera quincenal?	X	
INDICADOR 08: RENDICIÓN DE CUENTAS			
15	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregadas de manera física?	X	
16	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregados en su fecha de emisión?	X	
DIMENSIÓN 02: CUENTA CORRIENTE			
INDICADOR 09: GIRO DE CHEQUES			
17	¿Verifican que los cheques estén anexados en los estados de cuenta que llegan del banco?		X
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?	X	
INDICADOR 10: CONCILIACIÓN BANCARIA			
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?	X	
20	¿Son identificables los egresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?	X	
21	¿El cierre de mes que realiza la contadora coincide con los saldos del estado de cuenta de las entidades financieras con las que trabajan?		X
DIMENSIÓN 03: CUENTA DE DETRACCIONES			
INDICADOR 11: PAGO DE OBLIGACIONES E IMPUESTOS			
22	¿Utilizan el saldo de su cuenta de deducciones para el pago de sus obligaciones?		X
INDICADOR 12: COBRO DE DETRACCIONES			
23	¿Verifican los cobros y pagos de la cuenta de deducciones?		X

CUESTIONARIO PARA ANALIZAR LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

Nombre del encuestado: Liz Elizabeth Chávez Gonzales

Cargo: Centador

INSTRUCCIONES:

Esta encuesta se está realizando con el fin de recolectar información para la investigación realizada "Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021". Para su respectivo análisis y presentación de dicha investigación.

A continuación, se le presenta un conjunto de ítems, cada uno de ellos va seguido a tres posibles escalas de valoración de respuesta que debes calificar. Responde marcando con un (X) la alternativa elegida.

OPCIONES DE RESPUESTA:

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

VARIABLE 01: POLÍTICAS DE CRÉDITO			
DIMENSIÓN 01: EVALUACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 01: COMPARACIÓN DEL PRECIO	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
01 ¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?		X	
02 ¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?			X
INDICADOR 02: CAPACIDAD PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE			
03 ¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?			X
04 ¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?		X	
DIMENSIÓN 02: APROBACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 03: PRECIO BASE			
05 ¿Cree usted que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado respecto al precio base que se da por tonelada?		X	
INDICADOR 04: PLAZOS DE CRÉDITO			
06 ¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?			X
07 ¿Cree usted, que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?		X	
08 ¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?			X

DIMENSIÓN 03: SEGUIMIENTO DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 05: PUNTUALIDAD CON EL PAGO			
09	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?		X
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?		X
INDICADOR 06: NÚMERO DE DÍAS DE CRÉDITO VENCIDO			
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?		X
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?		X
VARIABLE 02: EFECTIVO			
DIMENSIÓN 01: CAJA			
INDICADOR 07: ARQUEO DE CAJA			
13	¿Se realizan arqueos de caja?		X
14	¿Se realizan sus arqueos de caja, de manera quincenal?		X
INDICADOR 08: RENDICIÓN DE CUENTAS			
15	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregadas de manera física?		X
16	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregados en su fecha de emisión?		X
DIMENSIÓN 02: CUENTA CORRIENTE			
INDICADOR 09: GIRO DE CHEQUES			
17	¿Verifican que los cheques estén anexados en los estados de cuenta que llegan del banco?	X	
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?	X	
INDICADOR 10: CONCILIACIÓN BANCARIA			
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		X
20	¿Son identificables los egresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		X
21	¿El cierre de mes que realiza la contadora coincide con los saldos del estado de cuenta de las entidades financieras con las que trabajan?		X
DIMENSIÓN 03: CUENTA DE DETRACCIONES			
INDICADOR 11: PAGO DE OBLIGACIONES E IMPUESTOS			
22	¿Utilizan el saldo de su cuenta de detracciones para el pago de sus obligaciones?		X
INDICADOR 12: COBRO DE DETRACCIONES			
23	¿Verifican los cobros y pagos de la cuenta de detracciones?		X

CUESTIONARIO PARA ANALIZAR LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO

Nombre del encuestado: Sánchez Bruno Claudia Daniela

Cargo: Asistente Contable

INSTRUCCIONES:

Esta encuesta se está realizando con el fin de recolectar información para la investigación realizada "Las Políticas de Crédito y el Efectivo, en la Empresa Torres Santillán Manuel Alberto, Chimbote, 2021". Para su respectivo análisis y presentación de dicha investigación,

A continuación, se le presenta un conjunto de ítems, cada uno de ellos va seguido a tres posibles escalas de valoración de respuesta que debes calificar. Responde marcando con un (X) la alternativa elegida.

OPCIONES DE RESPUESTA:

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

VARIABLE 01: POLÍTICAS DE CRÉDITO			
DIMENSIÓN 01: EVALUACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 01: COMPARACIÓN DEL PRECIO	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
01 ¿Hace usted una comparación de precios por tonelada, con cada empresa con la que va a trabajar?			X
02 ¿Usted verifica si los solicitantes para la venta al crédito, son buenos pagadores con antiguos proveedores?			X
INDICADOR 02: CAPACIDAD PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE			
03 ¿Verifican en el sistema, el comportamiento financiero del cliente y su riesgo crediticio?			X
04 ¿En la evaluación para otorgar la venta al crédito, usted solicita como requisito informes semestrales de la situación económica de la empresa solicitante?			X
DIMENSIÓN 02: APROBACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 03: PRECIO BASE			
05 ¿Cree usted que las empresas con las que trabajan, ponen un precio considerado respecto al precio base que se da por tonelada?		X	
INDICADOR 04: PLAZOS DE CRÉDITO			
06 ¿Las políticas de ventas al crédito, con las que ustedes trabajan son a 7, 15 y 30 días?			X
07 ¿Cree usted, que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada?			X
08 ¿Cree usted, que los plazos de tiempo para pagar la venta al crédito, son los correctos?			X

DIMENSIÓN 03: SEGUIMIENTO DE VENTAS AL CRÉDITO			
INDICADOR 05: PUNTUALIDAD CON EL PAGO			
09	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes que pagan en el plazo establecido?		X
10	¿Se tiene con exactitud la cantidad de clientes deudores?		X
INDICADOR 06: NÚMERO DE DÍAS DE CRÉDITO VENCIDO			
11	¿El tiempo establecido para pagar una venta al crédito, es de 7, 15 y 30 días?		X
12	¿Se toman las medidas necesarias ante un cliente deudor?		X
VARIABLE 03: EFECTIVO			
DIMENSIÓN 01: CAJA			
INDICADOR 07: ARQUEO DE CAJA			
13	¿Se realizan arqueos de caja?		X
14	¿Se realizan sus arqueos de caja, de manera quincenal?		X
INDICADOR 08: RENDICIÓN DE CUENTAS			
15	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregadas de manera física?		X
16	¿En la rendición de cuentas que realizan, los documentos como facturas de compra y venta son entregados en su fecha de emisión?		X
DIMENSIÓN 02: CUENTA CORRIENTE			
INDICADOR 09: GIRO DE CHEQUES			
17	¿Verifican que los cheques estén anexados en los estados de cuenta que llegan del banco?		X
18	¿La totalidad del monto por la venta realizada, es girado en cheques?		X
INDICADOR 10: CONCILIACIÓN BANCARIA			
19	¿Son identificables los ingresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		X
20	¿Son identificables los egresos de todos los meses en la conciliación bancaria que se realiza?		X
21	¿El cierre de mes que realiza la contadora coincide con los saldos del estado de cuenta de las entidades financieras con las que trabajan?		X
DIMENSIÓN 03: CUENTA DE DETRACCIONES			
INDICADOR 11: PAGO DE OBLIGACIONES E IMPUESTOS			
22	¿Utilizan el saldo de su cuenta de detracciones para el pago de sus obligaciones?	X	
INDICADOR 12: COBRO DE DETRACCIONES			
23	¿Verifican los cobros y pagos de la cuenta de detracciones?	X	