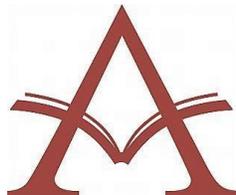


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TESIS

**Gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja en colaboradores
de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

REYES CHERRES, PAOLA ALEXANDRA

(CÓDIGO ORCID: 0000-0002-6929-8322)

ASESOR:

Dr. NUÑEZ VARA, FERNANDO ESTEBAN

(CÓDIGO ORCID: 0000-003-4054-9674)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: TRIBUTACIÓN Y AUDITORÍA

LIMA, PERÚ

OCTUBRE - 2021

Dedicatoria

A mi madre por su apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida, a mi bebe Aiko por su compañía en la etapa de estudio virtual. Y a mis papitos quienes me inculcaron educación para ser una gran profesional.

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios por darme salud y sabiduría, a mis profesores y asesor por su apoyo para instruirme y poder culminar con mi tesis.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como propósito analizar la gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021. Tiene como objetivo determinar si existe correlación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja, Se usó el tipo de investigación correlacional con diseño no experimental transversal, la población y muestra estuvo compuestas por 20 colaboradores. La técnica para la recolección de datos fue la encuesta y el cuestionario como instrumento.

En los resultados el 30% de los encuetados indica que la gestión de cuentas por cobrar es ineficaz e ineducada, mientras el 35% manifiestan que el flujo de caja no cuenta con liquidez en corto plazo para asumir obligaciones. Con lo que respecta a las variables se indica que es fuerte la correlación de ambas, es decir si la gestión de cuentas por cobrar mejor esto beneficiara al flujo de caja.

Según las conclusiones se puede apreciar que existe una alta correlación entre las variables y sus dimensiones, puesto que están entrelazados para obtener un mejor resultado en la compañía.

Palabras clave: liquidez, Cobranza

Abstract

The purpose of this research work is to analyze the management of accounts receivable and cash flow of the company Ecoprana SAC, Lima, 2021. Its objective is to determine if there is a correlation between the variables management of accounts receivable and cash flow. used the type of correlational research with a non-experimental cross-sectional design, the population and sample consisted of 20 collaborators. The technique for data collection was the survey and the questionnaire as an instrument.

In the results, 30% of those surveyed indicate that the management of accounts receivable is ineffective and uneducated, while 35% state that the cash flow does not have liquidity in the short term to assume obligations. With regard to the variables, it is indicated that the correlation of both is strong, that is, if the management of accounts receivable better this will benefit the cash flow.

According to the conclusions, it can be seen that there is a high correlation between the variables and their dimensions, since they are intertwined to obtain a better result in the company.

Keywords: liquidity, Collection

Tabla de contenido

Capítulo I: Problema de investigación	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Planteamiento del problema	3
1.2.1 Problema General	3
1.2.2 Problemas Específicos	3
1.3 Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	3
1.4 Justificación e importancia	4
1.4.1 Justificación teórica	4
1.4.2 Justificación práctica	4
1.4.3 Justificación Metodológica	4
1.4.4 Importancia	4
1.5 Limitaciones	5
Capítulo II: Marco Teórico	5
2.1 Antecedentes de la investigación	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	7
2.2 Bases teóricas	8
2.2.1 Gestión De cuentas Por Cobrar	8
2.2.1.1 Gestión de cuentas por cobrar	9
2.2.1.2 Objetivo de las cuentas por cobrar	10
2.2.1.3 Tipos de cuentas por cobrar	10
2.2.1.4 Documentos de cuentas por cobrar	11
2.2.1.5 Las políticas de crédito	11
2.2.1.6 Clasificación de las cuentas por cobrar	13
2.2.1.7 Rotación de cuentas por cobrar	14
2.2.1.8 Procedimientos de cobranza	15
2.2.2 Flujo de caja	16
2.2.2.1 Objetivo del flujo de caja	17
2.2.2.2 Importancia del flujo de caja	19
2.2.2.3 Características del flujo de caja	20
2.2.2.4 ¿Cómo elaborar un flujo de caja?	20

2.2.2.5 Finalidad del flujo de caja.....	20
2.2.2.6 Ventajas del flujo de caja.....	21
2.3 Definición de términos básicos.....	22
Capítulo III: Metodología de la investigación.....	26
3.1 Enfoque de la Investigación.....	26
3.2 Variables.....	26
3.2.1 Variable Independiente.....	26
3.2.2 Variable Dependiente.....	27
3.2.3 Operalización de Variables.....	29
3.3 Hipótesis.....	33
3.3.1 Hipótesis General.....	33
3.3.2 Hipótesis específicas.....	33
3.4 Tipo de investigación.....	34
3.5 Diseño de Investigación.....	34
3.6 Población Y Muestra.....	34
3.6.1 Población.....	34
3.6.2 Muestra.....	35
3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	35
3.7.1 Encuesta.....	35
3.7.2 Cuestionario.....	35
Capítulo IV: Resultados.....	36
4.1 Análisis de resultados.....	36
4.2 Discusión de resultados.....	42
Conclusiones.....	47
Recomendaciones.....	48
Referencias.....	49

Lista de tablas

Tabla 1. Operalización de variables.

Tabla 2. Matriz de consistencia.

Tabla 3. Edad de encuestados.

Tabla 4. Pruebas de normalidad.

Tabla 5. Prueba de correlaciones.

Tabla 6. Prueba de regresión.

Tabla 7. Cuestionario gestión de cuentas por cobrar.

Tabla 8. Cuestionario flujo de caja.

Tabla 9. Informe de turnitin.

Lista de figuras

Figura 1. Hombres y mujeres encuestados.

Figura 2. Datos descriptivos variable gestión de cuentas por cobrar.

Figura 3. Datos descriptivos variable flujo de caja.

Capítulo I: Problema de investigación

1.1 Descripción de la realidad problemática

El flujo de caja es una proyección financiera en cuanto a los recursos que genera la empresa, al desconocer esta herramienta es decir se desconoce la liquidez, de tal manera afecta la base económica de la compañía esto ha provocado una ineficaz solvencia, el área encargada tiene la necesidad de un correcto manejo de efectivo. El reporte de flujo de caja tiene la finalidad de mostrar los futuros movimientos de ingresos y egresos de efectivo según un periodo determinado, es de suma importancia ya que permite una visión de los resultados financieros, en este sentido se manifiesta que la empresa en el último año ha ido bajando el grado de liquidez poniendo en riesgo sus operaciones, obligaciones, inversiones y posiblemente el negocio quiebre y tenga que desaparecer.

La liquidez es la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, esto comprende la disposición de conversión de un activo a dinero en efectivo. la liquidez se está viendo afectada principalmente por tres factores, los otorgamientos de crédito son mayores a las obligaciones, esto afecta ya que se tiene la responsabilidad de realizar pagos como; tributos, proveedores y planillas en fechas anteriores al ingreso de efectivo, no se revisa el historial creditico del futuro cliente, esto pone en riesgo porque es incierto si se recibirá el efectivo por venta, el no cumplimiento en los plazos establecidos, al no pasar por el primer filtro en muchos casos no se llega a concretar dicho ingreso, en tal sentido el personal encargado no se encuentra capacitado para hacer cumplir los cronogramas establecidos que permitan un eficiente grado de liquidez y así continuar con las operaciones.

La empresa Ecoprana S.A.C. Empezó sus actividades comerciales a principios del 2018. Su domicilio es en av. Circunvalación del club golf los incas nro.134 Santiago de Surco.

Su actividad principal es la comercialización de productos para el consumo humano de la categoría cuidado de bebés y adultos, convertirse en poco tiempo en proveedores de grandes empresas como; supermercados peruanos, farmacia universal, hipermercados Tottus y demás, esto permitió que la empresa pueda continuar su operación de inversión y el crecimiento fue dándose en pocos años.

Según lo anteriormente mencionado se hace referencia que la gestión de cuentas por cobrar es una herramienta muy útil en las empresas que tienen muchas operaciones sean grande o pequeña, en tal sentido se trata de un orden y un seguimiento del activo hasta que este refleje en cuenta, debido a que si esta gestión no se realiza adecuadamente la empresa tendría un grave problema. De igual manera se observa que hay cuentas ya vencidas e incobrables se debería realizar un tratamiento tributario de cuentas en cobranza dudosa y así tener ordenado la partida de cuentas por cobrar.

La gestión de cuentas por cobrar es una de las partidas más importantes en contabilidad, ya que se espera que en corto plazo estas se conviertan en dinero líquido para mejorar el capital de trabajo y así poder maximizar el valor de la entidad. Cada cuenta por cobrar representa una operación tanto como venta de mercadería o prestación de servicios, esto crea un derecho en donde se exige al cliente el pago según termino de crédito.

Con la presente investigación se va a relacionar la gestión de cuentas por cobrar y el flujo de caja.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera se relaciona la gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera se relaciona ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?

¿De qué manera se relaciona condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?

¿De qué manera se relaciona periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima., 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021

1.3.2 Objetivos específicos

Determinar la relación entre ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa en la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021

Determinar la relación entre condiciones de crédito y flujo en colaboradores de la empresa de caja en la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021

Determinar la relación entre periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa en la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021

1.4 Justificación e importancia

1.4.1 Justificación teórica.

Es importante ya que cuenta con dos variables que son gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja donde la buena aplicación y uso de estas pueden fomentar mejoras en la liquidez que la empresa necesita de tal manera permitirá tener datos exactos de la operalización en cuanto al dinero líquido y la toma de decisiones por gerencia.

1.4.2 Justificación práctica

Los beneficios que tendría la empresa al llevar un buen control en gestión de cuentas por cobrar no solo beneficia al negocio, sino también a los empleados ya que se puede brindar mejores beneficios salariales por ende esto llevara a una buena productividad y compromiso por parte del trabajador de la empresa Ecoprana S.A.C.

1.4.3 Justificación Metodológica.

Se trabajó con el enfoque cuantitativo no experimental transversal, donde se aplica como técnica encuesta necesario para el desarrollo de la investigación, en el que se desea establecer los datos recolectados para obtener un diagnóstico y reconocer los beneficios que nos generaría la gestión de cuentas por cobrar.

1.4.4 Importancia

La gestión de cuentas por cobrar en la empresa Ecoprana S.A.C. Es importante porque tiene la obligación de generar dinero líquido en corto plazo de esta manera no estaría afectando al flujo de caja y liquidez y así poder continuar con las operaciones e inversiones.

1.5 Limitaciones

La investigación tiene las limitaciones de manera temporal ya que solo enfoca en corto plazo y no se puede hacer comparaciones porque no hay información financiera solo se hace referencia a variables y el problema que tiene la empresa.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Internacionales

Zambrano (2019), el objetivo, es determinar el valor financiero de la empresa C&S Technology S.A. se usó el diseño descriptivo con método analítico, la muestra es en base a periodos del 2013 al 2017 de cálculos determinando el valor financiero de la compañía, como conclusión se halla un respaldo solido financiero al calcular los flujos y la valoración final de la empresa.

López (2018), tuvo como objetivo, determinar el valor de una empresa reencauchadora de neumáticos en la ciudad de Cuenca. Con diseño descriptivo en una muestra de periodos comparativos del 2017 al 2021. En los cálculos de valoración y expectativas de crecimiento se concluyó que es importante que se extiendan los factores económicos s que incidieron significativamente en su actividad del negocio.

Carrera (2018), El presente trabajo de tesis se elaboró en el Cantón Duran provincia del Guayas el objetivo fue realizar un Diseño de un sistema contable financiero orientado al flujo de caja para la cooperativa de transportes urbanos, está dirigido al diseño cuyo fin es el de organizar un proceso administrativo y contable que suministre una base de datos transparentes y ordenados de la situación económica de la cooperativa. Observando que la proposición se sustenta en la necesidad de fortalecer la relación dentro de una mejora continua a través de procedimientos en

la empresa. La automatización de los sistemas contables y financieros enriquece en gran medida la necesidad de administrar la información de la manera inmediata y confiable para una organización, teniendo en cuenta que es fundamental para la toma de decisiones en la gerencia y socios en la empresa.

Chiang (2017), el objetivo fue implementar un sistema para el flujo de caja con la planeación gerencial de la empresa, es de diseño descriptivo cualitativo, tiene una muestra de 91% de población con teléfono móvil, Con el análisis a nivel nacional e internacional se concluyó que la comunicación es cambiante y el mercado de TIC simboliza un 11% de las mercancías a nivel mundial.

Pérez (2017), tuvo como objetivo, detallar el proceso de valoración de la empresa Endesa con dos métodos para la valoración de estados financieros, es de diseño correlacional. Su muestra es un rango de periodo del 2012 al 2016. En la conclusión Se obtuvo que al utilizar el método de valoración de flujo de caja descontados el valor del patrimonio obtenido es de 128.313.379 UF.

2.1.2 Nacionales

Flores, Ríos (2019), su objetivo fue examinar la gestión de las cuentas por cobrar y determinar su incidencia con la liquidez, el tipo de investigación aplicado que se usó fue descriptivo correlacional con diseño no experimental. Donde se usó una muestra de 2 trabajadores, 1 administrativo y otro contable. Teniendo como hipótesis la metodología del autor HIRT, que permitirá evaluar la gestión. Se llega a concluir que el proceso de cobranza es inadecuado e incorrecto, ya que no se evalúa correctamente el historial crediticio del cliente antes de efectuar una venta al crédito.

Villanueva (2019), tuvo como objetivo, analizar las cuentas por cobrar y su influencia en liquidez de la universidad privada de Tacna. Se usó una muestra no probabilística de 36 periodos 2015 -2017, el tipo de investigación es descriptiva con diseño correlacional. El estudio está compuesto por las matrículas y pensiones por cobrar, los resultados obtenidos del servicio educativo fueron obtenidos por el programa SPSS. Y la liquidez se determinó según ratios. Se usó un modelo de regresión lineal dando un nivel de confianza del 95% el nivel de correlación alcanza un valor de 0.493 lo cual refleja una correlación positiva entre ambas variables.

Concluyendo que el servicio educativo por cobrar influye en la liquidez de la universidad.

León, Flores (2019), su objetivo es determinar el control en las cuentas por cobrar y sus índices financieros, se usó un diseño descriptivo correlacional, y su muestra fue de 20. La técnica que se utilizó para la encuesta fue alfa de Cronbach y escala de tipo Likert, se halló la confiabilidad del instrumento. En tanto se halló una correlación positiva alta a través del coeficiente de Spearman, confirmando así la hipótesis general HG concluyendo que el control contable si se relaciona significativamente a los índices financieros.

Domingo (2017), el objetivo del presente trabajo fue determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en los resultados económicos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. Donde se aplicó un diseño de investigación trasversal no experimental, y la muestra fueron los trabajadores de la caja rural. Tuvo un tipo de investigación descriptivo. Se llegó a la conclusión las normas y políticas de evaluación, con un resultado 43.84% según ponderación, de nivel bajo según los procedimientos de evaluación de crédito.

Vázquez, Vega (2016), el objetivo fue, determinar la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en liquidez, el diseño usado explicativo casual en el cual se investigó las causas entre las variables, la muestra es de 100 clientes, se determinó que los clientes no cumplen a tiempo con el pago y como consecuencia existe morosidad. Los documentos de cobranza se analizaron para una correcta investigación, dando como resultados que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar es un problema de liquidez en la empresa.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Gestión De cuentas Por Cobrar

Son activos que favorecen a la empresa ya que serán convertidos en efectivo. Es fundamental inspeccionar y auditar las “Cuentas por Cobrar”, puesto que el auditor financiero es el delegado de implantar las metas y métodos y planificación de las auditorías a estas partidas. (p.v1)
(Solano, 2018)

En la contabilidad es de suma importancia detallar las cuentas por cobrar “como la contabilización que está reflejada en el activo corriente de los estados financieros que posibilita a la organización detectar cual es el costo que tiene por cobrar de sus ventas, esta partida es de

gran trascendencia para cada una de las empresas pues les dejará obtener ganancias que van a poder ser invertidas para una mejor administración y calidad. (Huerta y Rivera, 2019)

Las cuentas por cobrar comerciales forman parte de la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la organización vende sus bienes o presta servicios, que adeudan a la compañía así sea por la compra de mercaderías o la obtención de un servicio en razón del giro del comercio. Así mismo las operaciones que no correspondan al giro del comercio, no deberán incluir en la partida cuentas por cobrar comerciales (p.39). (Chávez y Liconi, 2018)

Cuentas por cobrar indican el activo financiero de gran importancia para las empresas, ya que se espera que esta partida en corto plazo se transforme en efectivo para la compañía. (p.195) (Miranda, 2018)

En la Organización las cuentas por cobrar son clasificadas según el origen en el que se generen, estas pueden ser por ventas de bienes o servicios siempre y cuando tenga vínculo con el giro del negocio. (Villanueva, 2019)

2.2.1.1 Gestión de cuentas por cobrar

Martínez, Odar y Fernández. (2018), se refiere a una partida muy importante en la contabilidad, ya que se genera a través del otorgamiento de crédito a clientes, por la entrega de un bien u servicio. Principalmente se da por la proporción de alguna actividad del giro del negocio.

Vásquez y Vega. (2016), representan una inversión para la empresa, uno de los índices para conocer la inversión es la relación entre el capital de trabajo y el activo circulante. Requieren una administración para saber con exactitud los saldos de cada cliente y las fechas correspondientes de vencimiento por cada documento, que permita tomar decisiones ágiles que den confianza a la compañía.

2.2.1.2 Objetivo de las cuentas por cobrar

Moreno. (2014, p83), principalmente nos facilita tener un control de los eventos económicos que se generan en cada venta, al existir un control adecuado esto nos permite procesar la información y obtener un listado de los montos por cobrar a un determinado periodo permitiendo que la empresa pueda realizar inversiones u pagos en un corto plazo.

Chavez y Loconi. (2018), se refiere a registrar todas las operaciones correspondientes de una venta o prestación de servicios y que origina un documento por cobrar a clientes, a través de documentos emitidos según la normativa de sunat se puede llevar a cabo un control y gestión que permita un cobro oportuno. El registro adecuado de estos documentos permite controlar esta partida muy importante para la empresa ya que su finalidad es convertirse en efectivo.

2.2.1.3 Tipos de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se clasifican en diferentes aspectos:

Corto plazo:

Fasanando (2019), Estas se reflejan en el estado de situación financiera en la parte de activo corriente, la cobranza se da en un periodo menor a un año.

Stevens (2019), Estas cuentas representan una disponibilidad de efectivo de manera inmediata, y se supone que no deben pasar los doce meses.

Largo plazo:

Fasanando (2019), Se originan por ventas al crédito mayor a un año, estas cuentas se reflejan en el estado de situación financiera en la parte no corriente.

Quintero (2018), señala que las cuentas deben registrarse según su origen, de tal sentido separarse de donde provengan, sea por ventas de bienes, servicios, prestamos al personal y gerentes entre otros.

2.2.1.4 Documentos de cuentas por cobrar

Mac (2019), afirma que cuando una empresa acepta un documento como compromiso a un pago en una fecha determinada, este deber considerarse en la contabilidad hasta que se efectúe la cobranza.

Centeno (2018), otra definición en los pactos comerciales en que interactúa un tercero en este caso una entidad financiera, hace que la cuenta por cobrar se convierta en efectivo en una manera más pronta, así sea que el documento emitido figure como crédito.

Este método se aplica al realizar un proceso con el banco para descontar los documentos en cobranza, lo cual genera que la entidad financiera pague a la empresa, pero cobra un porcentaje de interés por dichas transacciones, en este caso el cliente ya no tiene obligación de pago con la empresa sino con la entidad financiera y esto tiene como fecha límite la misma que figura en el documento emitido.

2.2.1.5 Las políticas de crédito

Bañuelos (2014), generan un control en las políticas de la empresa, principalmente en el área comercial. Ya que se tiene una pauta de trabajo para mejores resultados, el crédito comercial se inicia por la venta de un producto o la prestación de un servicio. Ambas partes coordinan mediante acuerdo y el pago será al contado o al crédito, según la modalidad correspondiente. Al contar con este criterio de normas en la empresa, es importante ya que permite que sobre esas bases la parte financiera pueda hacer sus flujos de efectivo en fechas correspondientes, para

poder afrontar los pagos a trabajadores, proveedores y demás recursos que requiera, En ese contexto también se muestra una gestión de cobranza con políticas que influyen en función al trabajo en equipo sobre todo de la parte comercial.

Brachfield (2014, p. 235). El crédito comercial se debe dar según un estudio previo de las obligaciones que tendría la compañía a corto plazo, donde se debe evaluar los costos que incluyen en la venta. La ventaja de tener políticas de crédito es llegar a una mayor cartera de clientes, pero siempre deben fijarse estos acuerdos con las respectivas evaluaciones para saber si el cliente es apto y también evitar situaciones arbitrarias. Por otro lado, el tener políticas de crédito genera que la contabilidad y la parte financiera de la empresa sea más ordenado ya que se entiende que hay cronogramas de pago y plazos en vencimientos siempre y cuando esto se cumpla y no afecte la liquidez de la empresa.

2.2.1.6 Clasificación de las cuentas por cobrar

Caballero (2015), considera que las partidas de cuentas por cobrar se clasifican según el giro del negocio y las que no provienen de estas.

Las ventas por bienes o servicios; Son respaldadas con un documento válido por el ente regulador SUNAT. Otorgada al cliente como un sustento de la operación. Las que provienen de ventas al crédito serán clasificadas dentro del estado de situación financiera como activo corriente o no corriente. Esto debe reflejarse de tal manera en las notas al balance.

Las ventas no provenientes de venta de bienes o servicios; Son derechos que posee la entidad, pero generalmente provienen de diversas transacciones diferentes a la actividad principal de la empresa. Estas se clasifican dentro del activo corriente siempre y cuando sean cobrados en fechas menor a un año.

Algunas de las transacciones pueden ser:

Alquileres por cobrar

Cuentas por cobrar al personal, accionistas, gerentes y Directores

Intereses por cobrar.

Reclamaciones por cobrar a compañías de seguro

Reclamaciones judiciales por cobrar

Regalías por cobrar

Dividendos por cobrar

Entre otras cuentas.

Ventas al contado: Esta operación corresponde a una transacción de un bien o servicio, el cual va a ser pagado al momento del otorgamiento. Es decir, el pago tendrá que realizarse en el mismo instante. (Gil, 2019, p. 1)

Cansino (2019), ventas al crédito: Señala que es necesario e importante para la empresa que las ventas al crédito se realicen de forma adecuada, siempre estableciendo buenas relaciones con los clientes y respetando los términos de crédito para que no afecte en el desempeño y obligaciones de la empresa.

Chavez y Loconi (2018), cuentas provenientes de ventas de bienes o servicios:

Está conformado por todas aquellas ventas al contado o crédito que están sustentadas con una factura, deben ser representadas en el estado de situación financiera en la parte de activo circulante, excepto las que superan los doce meses de crédito.

Cuentas por cobrar de operaciones distintas:

Son generadas por aspectos diferentes al rubro de la empresa, pueden ser préstamos a accionistas, gerentes y empleados, reclamaciones a terceros, impuestos pagados en exceso y demás. Por lo general estas se muestran en el balance como otras cuentas por cobrar.

2.2.1.7 Rotación de cuentas por cobrar

Olivares (2020, p. 1), esta definición es normalmente usada en el área financiera de la empresa, ya que muestra en un tiempo determinado la relación que existe entre las ventas en un periodo.

Esta rotación es una cifra promedio que refleja los índices que indican si la gestión de cobranzas se está realizando de forma adecuada, refleja el tiempo que se demora el pagar el cliente a la empresa y la capacidad que tiene la empresa de convertir dichas cuentas en efectivo.

Rodríguez, (2015, p. 1), se dice que es una herramienta usada en la parte financiera de la compañía, donde se puede controlar la gestión de cobranza y representa en un tiempo determinado la efectividad de la empresa al realizar el cobro al cliente, Esta se comprueba con un cálculo entre las ventas promedio al crédito y las cuentas por cobrar al crédito.

2.2.1.8 Procedimientos de cobranza

Gitman (2003), Son procedimientos que cada empresa emplea para gestionar las cobranzas según vencimientos:

Notificación por escrito: Es la primera opción del proceso de cobranza, donde se informa de las cuentas vencidas a una fecha determinada. Donde se envía una carta al cliente deudor con la información correspondiente y la firma del gerente de cobranzas y créditos. En caso el cliente haga omiso al comunicado se hará una carta más exigente explicando la situación de morosidad.

Llamadas telefónicas: La segunda opción debe ejecutarse en caso la primera notificación no fue respondida, en tal caso el gerente de cobranzas debe contactarse con el cliente deudor y explicar sobre la deuda vencida. Si la parte deudora explica el motivo razonable de la demora del pago se le puede esperar u ampliar el crédito, con el compromiso de pago a una fecha pactada.

Visitas personales: Esta opción constituye que el encargado de cobranzas se acerque a oficina del cliente deudor, en algunos casos esta técnica posibilita el cobro en el acto.

Mediante agencias de cobranzas: Esta cuarta opción se genera cuando la empresa contrata una agencia para la cobranza respectiva, pero no es tan buena ya conlleva a un gasto adicional y casi siempre es un 50% del monto a cobrar.

Recurso legal: Esta opción conlleva al extremo de la situación ya que tiene un proceso costoso y aun así no se sabe si permitirá el cobro de la deuda. En este caso ya intervienen abogados y

demás parte legal, por lo general estos procesos demoran mucho y se debe tomar en cuenta si el monto al cobrar permite que se incurra en dicho gasto y tiempo.

2.2.2 Flujo de caja

El flujo de caja es un resumen que se genera de los ingresos y egresos de las operaciones que la empresa tenga ya sea proyecto, inversión o actividad.

La empresa puede decidir cómo preparar estos cálculos, pueden ser meses, bimestres, años.

Sabiendo que si se realiza en un periodo menor tendríamos resultados más exactos. (Añacata, 2016)

El flujo de caja muestra de manera ordenada, los movimientos que se generan en la empresa respecto al efectivo, Esto se puede elaborar según lo requieran, para obtener un saldo final de un periodo determinado (Arizola y Cárdenas, 2018)

El flujo de caja también es llamado presupuesto de efectivo, es muy usado en la parte financiera de una empresa, ya que podemos conocer de manera más exacta los ingresos y egresos de efectivo. Mostrando como resultado el resumen del plan financiero que la empresa determine. (Juárez, 2019)

El flujo de caja estimada una proyección en las finanzas en la organización, esto nos muestra un resultado más certero de los movimientos que se realizan respecto al efectivo. Es considerado un método muy práctico para valorar los procesos de las empresas. (Zambrano, 2019)

El flujo de efectivo es un informe muy usado por las empresas, porque representa la entrada y salida de efectivo. Se compone según las operaciones de la compañía. (Chiang, 2017)

Mariñas (2018), Conforme a lo primero que fue el trueque, el comercio fue creciendo de tal manera que los trabajadores y artesanos se regían en un entorno local, solo hacían comercio en su territorio.

Después de un tiempo se expandió por otros territorios lo cual conllevó a más trabajo de artesanos lo cual generó que se pague a los trabajadores por sus labores. A medida que esto iba aconteciendo surgió una forma primitiva de banco, los empresarios adinerados vieron una opción de invertir las ganancias de su negocio y multiplicarlo.

Pasado un buen tiempo se establecieron nuevas herramientas y planeación de los recursos financieros en las empresas, por muchos años atrás fueron usados los flujos de efectivo. Esto funciona como una chequera personal donde se anota los depósitos, pagos según esto ocurra, se refiere a los movimientos de dinero real

Oropeza (2019), también conocido como cash flow en inglés, es una proyección en cuanto al dinero real que la empresa espera obtener, para cumplir con sus obligaciones, mejor dicho, es un instrumento financiero que refleja el comportamiento de los flujos líquidos de la empresa a través de su actividad ordinaria, aptos para las operaciones que se puedan generar en un periodo determinado.

2.2.2.1 Objetivo del flujo de caja

Huamantla (2020), su objetivo fundamental es mostrar los cambios que se originan en un periodo económico determinado, con un estudio que incluye tres componentes, actividades de operación, inversión y financiamiento.

Además, nos permite tener una información clara y detallada de los movimientos de efectivo de la compañía y así poder tomar las decisiones más precisas para la empresa. Mediante estudio nos indica que esta herramienta financiera ayuda a:

Determinar la viabilidad de los proyectos de la empresa.

Definir cuál sería la rentabilidad de la empresa a un periodo determinado.

Analizar la liquidez en un proyecto específico.

Examinar los efectos de financiación en la rentabilidad y liquidez de un proyecto.

Arizola (2016), al mencionar los objetivos del flujo de caja, se puede precisar lo siguiente:

Presentar la información de ingresos y egresos de una empresa en un periodo determinado.

organizar la información en cuanto al efectivo y prever cubrir las necesidades.

Evaluar la capacidad que tiene la empresa frente a proveedores y financieras en corto plazo.

Analizar los futuros repartos sean por dividendos o utilidades.

Agendar de manera correcta los cobros, para evitar pedir financiamientos que conlleven a cobros por comisiones.

Disminuir los costos financieros, como intereses de bancos.

Invertir los recursos sobrantes en inversiones.

Cumplir con las obligaciones manteniendo una liquidez adecuado.

Fijar políticas de crédito y financiamiento.

Determinar ingresos de efectivo.

Determinar las variaciones entre periodos para que sea lo más óptimo posible.

Evaluar las condiciones de pago de tal manera que esto influya en las decisiones de gerencia.

Lozada (2020), es realizar un plan global que nos permita en términos financieros saber que operaciones realizara la empresa en un periodo determinado, También ayuda a medir los resultados si son cuantitativos y cualitativos, para establecer metas y responsabilidades que generen un mayor impacto en el aspecto financiero de la empresa.

2.2.2.2 Importancia del flujo de caja.

Oropeza (2019) Es de suma importancia el flujo de caja porque permite al gerente pronosticar las necesidades en cuanto al efectivo en corto plazo, lo principal que se controla es el movimiento de efectivo para controlar los gastos de la empresa. Es un presupuesto de efectivo para programar ingresos y egresos, solo se realiza con el dinero real y de operaciones que se sabe que ocurrirán fijas cada periodo.

Mariñas (2018), El flujo de caja es importante porque muestra de forma ordenada los ingresos y egresos de la empresa en un periodo elegido, permite conocer de forma rápida y sencilla la liquidez de la empresa, y esto permite la toma de decisiones con tiempo de anterioridad.

Podemos decir que el flujo de caja es la herramienta con más importancia en la empresa, por la eficacia y capacidad que tiene en cuanto a analizar si la empresa esta apta para enfrentar los compromisos trazados en un contrato u inversión. Se puede determinar que es el resultado entre los ingresos y egresos de efectivo en un periodo determinado, en el cual se verifican las operaciones directamente de la empresa. Nos permite realizar decisiones a futuro tales como:

¿cuánto podemos comprar de mercadería?

¿Se puede comprar al crédito o al contado?

¿Se puede cubrir las obligaciones en fechas determinadas?

¿Se puede cobrar al contado o crédito?

¿Se puede invertir con el excedente de dinero?

¿Se puede cumplir con los pagos sin necesidad de financiamiento?

2.2.2.3 Características del flujo de caja

Sus principales características son:

Por su naturaleza; El flujo de caja es útil para elaborar presupuestos a corto plazo, sin embargo, puede elaborarse según las necesidades de gerencia en periodos más largos. Debe tener datos muy certeros de lo que realmente va a ocurrir para que así se muestre un resultado más objetivo.

Deben ser elaborados con prudencia, Es decir ser precisos con los ingresos y ajustados con los egresos.

2.2.2.4 ¿Cómo elaborar un flujo de caja?

Rengifo (2017) Para esto debe obtener la información certera de los ingresos y egresos proyectados en un periodo determinado, es importante poder diferenciar los gastos de las ventas ya que esto servirá para tomar decisiones a futuro.

Cuellar, Flores y Huyhua (2020) Es el efectivo que puede utilizarse de manera libre después de cumplir con las obligaciones con terceros.

2.2.2.5 Finalidad del flujo de caja

Su finalidad consiste en trazar cuales serían las fechas en que la empresa estaría escasa de efectivo para poder cumplir con sus obligaciones e inversiones, de tal manera con anticipación se puede solicitar un crédito y que esto no afecte en la continuidad de las actividades, por otro lado,

es preciso mencionar que al elaborar un flujo de caja se tiene un orden y conocimiento de que fechas en que las fechas cancelarían sus deudas según sus créditos otorgados.

Teniendo como objetivo trazar las operaciones netamente de efectivo y esto permita que los gerentes financieros pongan recursos para periodos cortos u largos según la significancia que esto corresponda.

Lozada (2020), Mediante esta herramienta la empresa tiene un mejor panorama en el aspecto financiero, se proyectan las operaciones que realizará en un periodo menor a un año, y le permite saber si el negocio será rentable.

2.2.2.6 Ventajas del flujo de caja

Añacata (2016), como herramienta de información, permite prever las situaciones de déficit o excedentes de liquidez en la empresa, si el resultado arroja una liquidez alta puede generarse inversiones que propaguen interés, de modo contrario si la empresa sufre con déficit de liquidez, se analiza la situación de tal manera que se puede obtener un crédito financiero para cubrir con las promesas de pago y obligaciones con el personal de la compañía. De esta manera permite obtener dudad de manera ordenada para tener un buen comportamiento de pagos y mantener buenas relaciones con las entidades del sector financiero.

El flujo de caja es una herramienta muy importante y útil para la gestión en una empresa, permite tomar decisiones al gerente porque:

Lo hace organizar las actividades que desarrollara en un periodo determinado.

Muestra un estimado de los gastos a realizar y la capacidad de crédito que puede otorgar

Nos indica si podemos cumplir con las obligaciones o necesitaremos un crédito.

Mariñas (2018), Los flujos de caja constituyen un reporte tipo estado de cuenta de las operaciones de efectivo, el resumen de forma ordenada y según fechas en que estas se van realizando, por lo cual permite determinar si la entidad obtendrá beneficios para una posible inversión, esto quiere decir que permite conocer la capacidad que tiene de afrontar sus pagos a tiempo.

Nos muestra un saldo de efectivo que influye en la estimación de un préstamo para cumplir con los proveedores a fecha de vencimiento.

2.3 Definición de términos básicos

Capital: Se entiende como el conjunto de valores que forman parte de una empresa, implica saber toda la garantía de la empresa ya que está conformado por el patrimonio en el estado de situación financiera, su procedencia se da principalmente del aporte de los socios de la empresa. (Banda, 2016, p. 1)

Crédito: Consiste en un acuerdo comercial entre el cliente y el vendedor, es decir un dinero que llegara a la empresa según fecha programada por ambas partes, se busca con la finalidad de generar un beneficio. (Caurin J., 2016, p. 1)

Intereses: proviene de varias situaciones financiera, puede ser de préstamos, ventas a créditos u otros relacionados, es una utilidad ya que proviene de un capital. (Significados, 2016, p. 1) .

Factura: Es un comprobante de pago otorgado por un proveedor cuando se realiza una transacción ya sea de ventas, prestación de servicios, facturación por intereses, por garantía, entre otros. (Donoso, 2020, p. 1)

Tributo: Proviene de las operaciones que se realizan y que cada empresa debe asumir frente al estado, tiene como objetivo cubrir los gastos públicos. (Porto & Gardey, 2014, p. 1)

Inventarios: Hace referencia a un grupo de bienes o mercancía de la empresa, se ubica en el estado de situación financiera en la parte de activos, ya que genera inversión y ganancias.

También influye en otros bienes diversos de la compañía.

Inversión: Es el uso de un capital para generar mayores ingresos, también se emplea para adquirir otros bienes que puedan ser utilizados para los procesos de producción y crecimiento de la compañía. (Raffino, 2020, p. 1)

Inmovilizado: Se refiere a los recursos que usa la empresa de forma indeterminada cuya determinación son intangibles que posee la empresa, en tal sentido es necesario los gastos por parte de la empresa ya sea por compras o fabricación de la misma entidad. (García I., 2017, p. 1)

Flujo: Se conoce como efectivo de la empresa, es la capacidad de liquidez que puede tener una entidad en un periodo determinado. (Banda, 2016, p. 1)

Documentos: Con comprobantes emitidos por una empresa, para dar conformidad a una transacción realizada, puede ser escritos o tipiados. (Velasco, 2016, p. 1)

Acreedor: Es una persona natural o jurídica, que provee un bien o servicio, el proveedor otorga a la organización productos o servicios que sirven para la financiación de la empresa. (Martínez, 2018, p. 1)

Gasto: Constituye a las disminuciones económicas según esto se requiera. (León; 2018; P.345)

Liquidez: Indica con qué facilidad puede convertirse un activo en dinero efectivo líquido, y sin que produzca ningún tipo de riesgo o pérdida. (Apaza; 2017; P.31)

Ingreso bruto: Se refiere a la totalidad del ingreso sin descontar gastos o costos. (Bernal; 2019; P. 240)

Equilibrio: Determinado según los resultados en una proyección o un balance de tal modo ingresos y egresos deben ser iguales. (Ávila, 2016).

Clientes: Son las empresas o personas naturales que requieren recursos o recursos de un proveedor. (Montaño; 2018; P. 325)

Apalancamiento financiero: se refiere a lo que se debe adquirir para adquirir activos, es manejar una operación con la finalidad que la inversión sea mayor al monto disponible.

Activo: Es el elemento uno en la contabilidad, con gran relevancia en una empresa ya que tiene la intención de convertirse en dinero en corto plazo (Llorente, 2019).

Activo disponible: Está conformado por los valores y derechos que consistente en los efectivos, cheques, bancos, giros y demás. (Novoa; 2019; P 92).

Arrendamiento: Es un acuerdo comercial que se da entre dos partes, para dar derecho a uso sobre algo. (Mamani; 2017; P.10).

Balance: Donde se visualiza los resultados de una empresa a un periodo determinado, muestra el activo, pasivo y patrimonio de la empresa.

Control: Afianza los procesos determinados para comprobar que se realicen de forma correcta. (Haimann, 2019).

Disciplina: Se menciona según lo prometido o pactado con una persona o empresa lo cual lleva a un orden y control. (Navarro, 2014).

Pasivo: Son las obligaciones que puede llegar a tener una compañía, ya sea a largo o corto plazo. (Tapia, 2014).

Recurso: Consiste en la fuente de entrega que logra un beneficio para la empresa, pueden ser activos diversos, materiales o recursos que intervienen de forma favorable para obtener beneficios. (Robles,2014).

Beneficio: Es ganancia, la diferencia entre los ingresos y gastos de una empresa. (Perdomo,2016)

Gestión: Es un proceso de planificación dentro de una entidad, esto surge con la necesidad de la competitividad de las demás empresas.

Finanzas: Es parte de la compañía ya que se preocupa por los recursos de efectivo que pueda tener la empresa para cumplir con sus pagos, inversiones y financiamientos según se requieran. (Giraldo,2016).

Estados financieros: Muestra los resultados de los eventos desarrollados a un periodo, dividiéndolas en categorías como activo, pasivo y patrimonio. (Flores,2018).

Capital de trabajo: Son elementos financieros que, mediante una buena gestión, puede obtenerse un valor económico agregado para el capital. (Saucedo,2018)

Bienes: Se indica que son parte del inventario adquiridos para el negocio propio de la compañía. (Muñoz,2010).

Periodo: Son fechas límites que se usan para generar reportes financieros, balances y demás a gerencia.

Efectivo: Es dinero líquido que permite asumir una responsabilidad de pago al instante.

Capítulo III: Metodología de la investigación

3.1 Enfoque de la Investigación

(Hernández et. Al 2014) La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, ya que según los datos usados se observa que los factores son esenciales y definen las circunstancias del tema analizado, los resultados son medios estadísticamente.

El enfoque cuantitativo es la modalidad que usamos para recolectar, analizar y procesar los datos, para contestar preguntas de un cuestionario y así poder probar las hipótesis fundadas según el uso la estadística.

3.2 Variables

3.2.1 Variable Independiente

Gestión de cuentas por cobrar

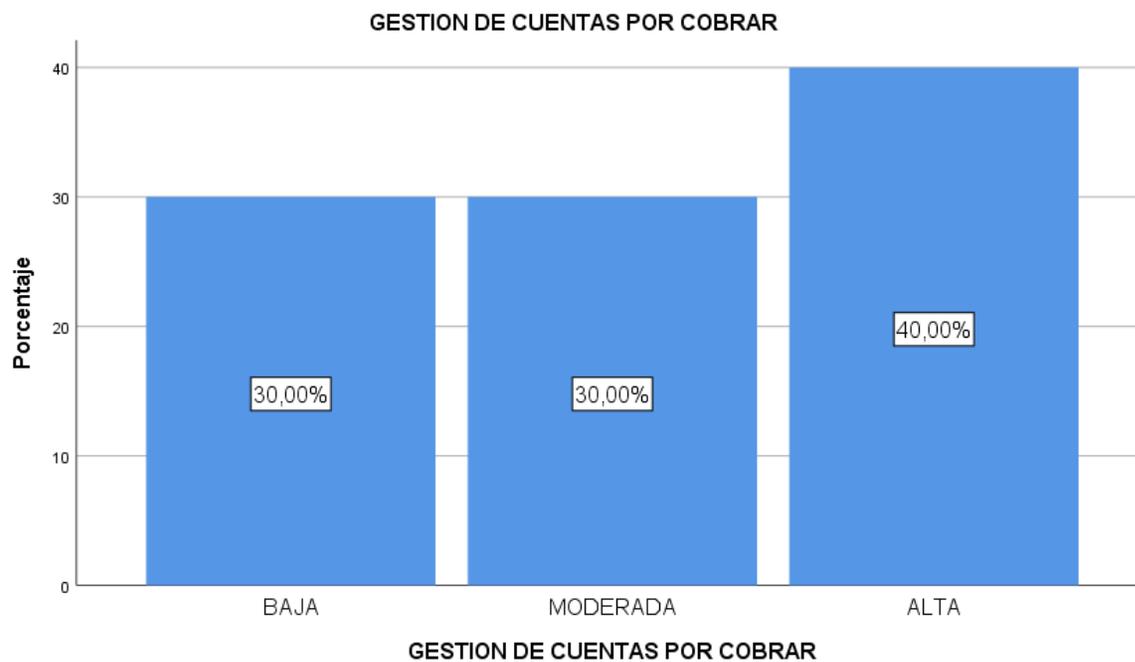
Dimensiones: Ventas al crédito, Condiciones de crédito, Periodo de crédito.

Figura 2

Datos descriptivos gestión de cuentas por cobrar

GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJA	6	30,0	30,0	30,0
	MODERADA	6	30,0	30,0	60,0
	ALTA	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	



3.2.2 Variable Dependiente

Flujo de caja

Dimensiones: Ingreso, egreso, saldo.

Figura 3

Datos descriptivos flujo de caja

FLUJO DE CAJA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	7	35,0	35,0	35,0
	MODERADO	10	50,0	50,0	85,0
	ALTO	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

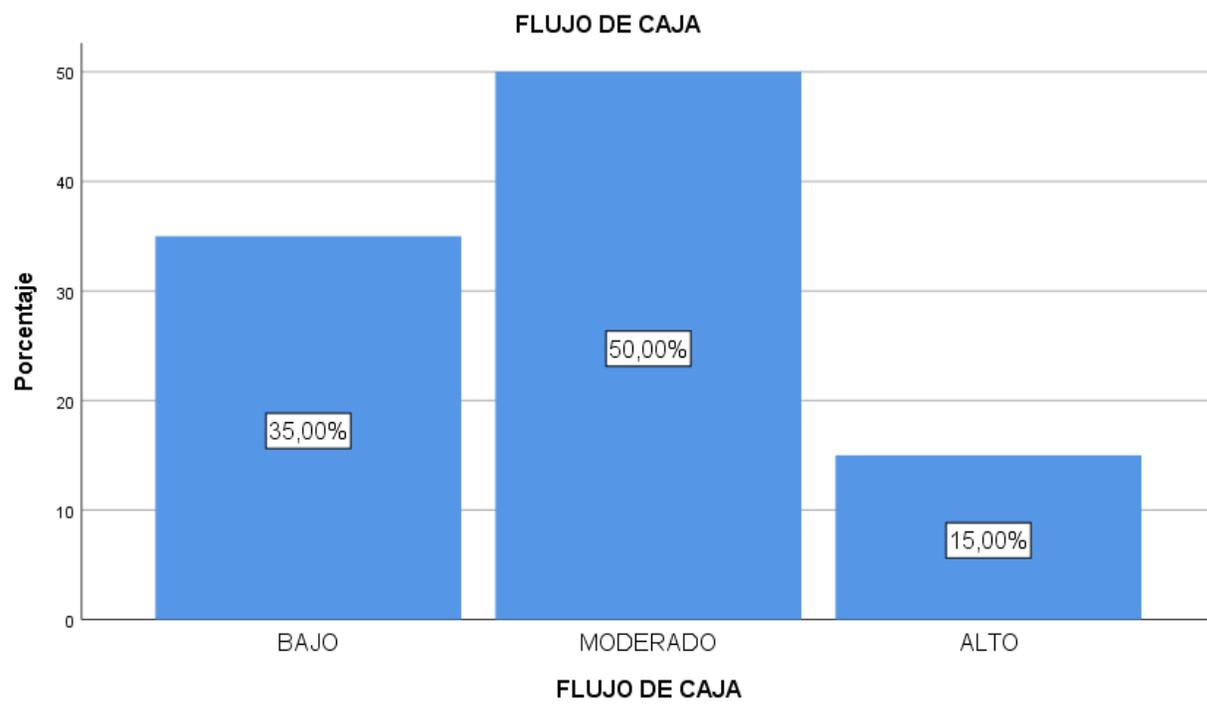


Tabla 1:**3.2.3 Operalización de Variable**

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Las cuentas por cobrar indican el activo financiero de gran importancia para las empresas, ya que se espera que esta partida en corto plazo se transforme en efectivo para la compañía. Miranda (2018).	Ventas al crédito	Pago	1, 2
			Plazo	3, 4
		Condiciones de crédito	Cancelación de la deuda	5,6
			Términos	7,8
FLUJO DE CAJA	Es un resumen que se genera de los ingresos y egresos de las operaciones que la empresa tenga ya sea proyecto, inversión o actividad. Añacata (2016).	Ingreso	Convenios de pagos	9,10
			Descuentos	11,12
		Salida	Crédito	13,14,15
			Periodo	16,17
FLUJO DE CAJA	Es un resumen que se genera de los ingresos y egresos de las operaciones que la empresa tenga ya sea proyecto, inversión o actividad. Añacata (2016).	Ingreso	Nivel de ventas	1,2
			Nivel de cobranza	3,4
		Salida	Rentabilidad	5
			Pago de proveedores	6,7
FLUJO DE CAJA	Es un resumen que se genera de los ingresos y egresos de las operaciones que la empresa tenga ya sea proyecto, inversión o actividad. Añacata (2016).	Saldo	Pago impuestos	8
			Pago Planillas	9,10
			Depósitos a plazo	11,12
FLUJO DE CAJA	Es un resumen que se genera de los ingresos y egresos de las operaciones que la empresa tenga ya sea proyecto, inversión o actividad. Añacata (2016).	Saldo	Rentabilización	13,14
			Pago y cobro	15

Nombre del Instrumento: Cuestionario Gestión de cuentas por cobrar

Autor: Paola Alexandra Reyes Cherres

Año: 2021

Tipo de instrumento: Cuestionario

Objetivo: Evaluar la variable Gestión de cuentas por cobrar

Muestra: 20 Colaboradores

Número de ítem: 17 ítems

Alternativa de respuestas: SI/CON FRECUENCIA/ALGUNAS VECES/CASI NUNCA/NO

Aplicación: Directa y anónima

Tiempo de administración: 30 minutos

Normas de aplicación: El colaborador marcará en cada ítem de acuerdo lo que considere adecuado respecto a lo observado.

Fuente: Elaboración propia

Nombre del Instrumento: Cuestionario flujo de caja

Autor: Paola Alexandra Reyes Cherres

Año: 2021

Tipo de instrumento: Cuestionario

Objetivo: Evaluar la variable flujo de caja

Muestra: 20 Colaboradores

Número de ítem: 15 ítems

Alternativa de respuestas: TOTALMENTE EN DESACUERDO/ EN DESACUERDO/ NI DE ACUERDO NI DESACUERDO/ DE ACUERDO/TOTALMENTE DE ACUERDO

Aplicación: Directa y anónima

Tiempo de administración: 30 minutos

Normas de aplicación: El colaborador marcará en cada ítem de acuerdo lo que considere adecuado respecto a lo observado.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera se relaciona la gestión de cuentas por cobrar con el flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS ¿De qué manera se relaciona ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?</p> <p>¿De qué manera se relaciona condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?</p> <p>¿De qué manera se relaciona periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS Determinar la relación entre ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>Determinar la relación entre condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>Determinar la relación entre periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL Existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y el flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>HIPOTESIS ESPECIFICAS Existe relación entre ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>Existe relación entre condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021</p> <p>Existe relación entre periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de cuentas por cobrar</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE Flujo de caja</p>	<p>1. Ventas al crédito</p> <p>2. Condiciones de crédito.</p> <p>3. Periodo de crédito.</p> <p>1. Ingreso.</p> <p>2. Salida.</p> <p>3. Saldo.</p>	<p>TIPO Correlacional</p> <p>DISEÑO No Experimental. Transveral</p> <p>ENFOQUE Cuantitativo</p> <p>POBLACIÓN Colaboradores de la empresa Ecoprana</p> <p>MUESTRA Se trabajó con una muestra de 20 personas</p> <p>TECNICA Encuesta</p> <p>INSTRUMENTOS Cuestionario</p>

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis General

Existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana SAC, Lima,2021

3.3.2 Hipótesis específicas

Existe relación entre ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C, Lima,2021

Existe relación entre condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C, Lima,2021

Existe relación entre periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C,Lima,2021

3.4 Tipo de investigación

(Hernández et. Al 2014) Menciona que se relacionan variables para poder analizar y precisar el sentido de causalidad, en ocasiones se pretende correlacionar diversas categorías según las hipótesis del investigador.

En los estudios correlacionales es el investigador que define la causa y efectos para determinar variables dependientes e independientes que tengan vinculo para obtener un resultado lógico.

3.5 Diseño de Investigación

(Hernández et. Al 2014) La investigación es de diseño no experimental – transversal ya que las variables tienen vinculo y se comunican desde varios puntos de vista, además trasversal porque la investigación se realiza en periodo determinado tomando datos y muestras para una mejor evaluación es la investigación que se realiza relaciones sobre las variables, nos brinda una percepción de lo investigado porque nos permite medir, evaluar, analizar y tomar decisiones, pueden abarcar varios grupos de personas, objetos e indicadores para poder analizar los efectos.

3.6 Población Y Muestra

3.6.1 Población

(Hernández et. Al 2014) se refiere la cantidad de individuos que podrían ser partícipes de una investigación, lo cual demostraría cierta probabilidad de lo que se espera analizar, en algunos casos la población puede ser diferente a la muestra.

En caso de la presente investigación, la población estuvo conformada por 20 colaboradores encargados del área de administración, contabilidad, marketing y logística de la empresa Ecoprana S.A.C.

3.6.2 Muestra

(Hernández et. Al 2014) Es un grupo personas con el cual se desea para realizar un censo en el estudio de investigación para demostrar resultados de un evento mediante métodos específicos.

La muestra estuvo conformada por 20 colaboradores, siendo una muestra censal.

3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.7.1 Encuesta

(Hernández et. Al 2014) Para esta investigación se procedió con una encuesta, lo cual permite conocer con exactitud los resultados según las muestras y variables a medir. Cuyos datos obtenidos facilitarían a procesar datos estadísticos.

3.7.2 Cuestionario

(Hernández et. Al 2014) Se estableció un instrumento muy usado para recolectar los datos, un cuestionario donde se puede poner un conjunto de preguntas respecto a variables para medir si tienen congruencia con el planteamiento del problema. Donde primero se muestra las preguntas y luego las respuestas según el tipo de instrumento.

Capítulo IV: Resultados

4.1 Análisis de resultados

Edad de Encuestados

Tabla 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<= 26	5	25,0	25,0	25,0
	27 - 33	4	20,0	20,0	45,0
	34 - 40	8	40,0	40,0	85,0
	41+	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Nota: Fuente SPSS. Elaboración Propia.

El 40% de los encuestados tienen hasta 40 años.

Figura 1

Hombres y mujeres encuestados

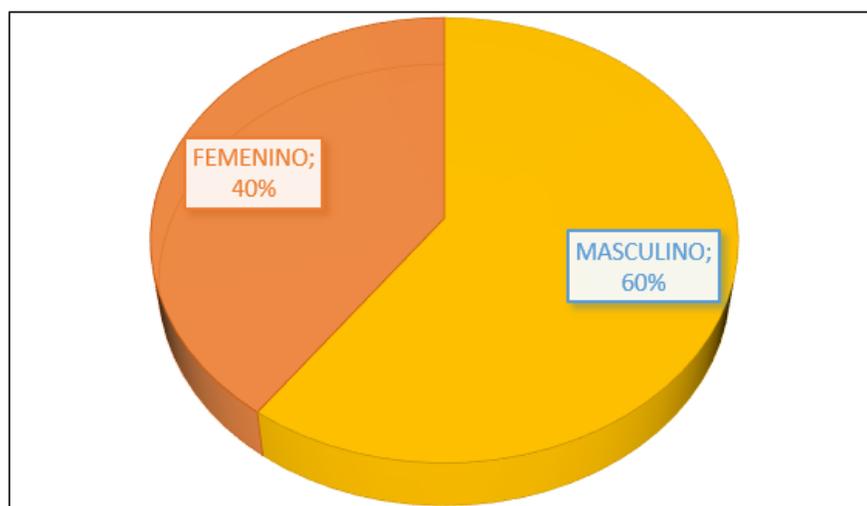


Tabla 4

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	,926	20	,129
FLUJO DE CAJA	,962	20	,588

Fuente: SPSS – elaboración propia

Tabla 4: Pruebas de normalidad**Interpretación:**

Las significancias de gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja son mayor a 0,05 por lo tanto aceptamos la Hipótesis Nula (H0), es decir los datos de ambas variables tienen distribución normal, significa que se trabajara con el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 5: Prueba de correlaciones

		Correlaciones							
		VENTAS AL CREDITO	CONDICIONES DE CREDITO	PERIODO DE CREDITO	GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	INGRESO	SALIDA	SALDO	FLUJO DE CAJA
VENTAS AL CREDITO	Correlación de Pearson	1	,802**	,730**	,924**	,667**	,337	,604**	,707**
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000	,001	,146	,005	,000
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
CONDICIONES DE CREDITO	Correlación de Pearson	,802**	1	,734**	,927**	,609**	,293	,586**	,660**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000	,004	,211	,007	,002
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
PERIODO DE CREDITO	Correlación de Pearson	,730**	,734**	1	,893**	,345	,531*	,544*	,554*
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,000	,136	,016	,013	,011
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	,924**	,927**	,893**	1	,595**	,419	,632**	,702**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000		,006	,066	,003	,001
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
INGRESO	Correlación de Pearson	,667**	,609**	,345	,595**	1	,290	,679**	,899**
	Sig. (bilateral)	,001	,004	,136	,006		,215	,001	,000
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
SALIDA	Correlación de Pearson	,337	,293	,531*	,419	,290	1	,246	,459*
	Sig. (bilateral)	,146	,211	,016	,066	,215		,296	,042
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
SALDO	Correlación de Pearson	,604**	,586**	,544*	,632**	,679**	,246	1	,903**
	Sig. (bilateral)	,005	,007	,013	,003	,001	,296		,000
	N	20	20	20	20	20	20	20	20
FLUJO DE CAJA	Correlación de Pearson	,707**	,660**	,554*	,702**	,899**	,459*	,903**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,002	,011	,001	,000	,042	,000	
	N	20	20	20	20	20	20	20	20

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

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Entre gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja la significancia es de ,001 la cual es menor que ,01 por lo tanto aceptamos la hipótesis alternativa (H1) Es decir existe correlación entre ambas variables con un nivel de error de 0,01 el coeficiente de correlación de Pearson es de ,702 este es positivo la relación es directa , si la gestión de cuentas por cobrar es eficiente el flujo de caja será alto , el coeficiente de correlación de Pearson es de ,702 al ser mayor que ,700 decimos que la correlación entre ambas variables es alta.

Entre ventas al crédito y flujo de caja la significancia es de ,000 es menor que ,01 por lo tanto aceptamos la hipótesis alternativa (H1) es decir existe correlación entre ventas a al crédito y flujo de caja con un nivel de error de 0,01 el coeficiente de correlación de Pearson es de ,707el cual es positivo la relación es directa.

Entre condiciones de crédito y flujo de caja la significancia es de ,002 es menor que ,01 por lo tanto aceptamos la hipótesis alternativa (H1) es decir existe correlación entre condiciones de crédito y flujo de caja con un nivel de error de 0,01, el coeficiente de correlación de Pearson de ,660 el cual es positivo y la relación directa entonces mientras mejores sean las condiciones de crédito el flujo de caja va a aumentar, el coeficiente de correlación de Pearson de ,660 es mayor a que ,500 por lo tanto la correlación entre ambos es moderada.

Entre periodo de crédito y flujo de caja la significancia es de ,011 al cual es menor que ,005 por lo tanto aceptamos la hipótesis alternativa (H1) , es decir existe correlación entre periodo de crédito y flujo de caja con un nivel de error de 0,05 el coeficiente de correlación de Pearson de ,554 lo cual es positivo y la relación directa, mientras se tenga mejores periodos de crédito el

flujo de caja va a ser mayor el coeficiente de correlación de Pearson de ,554 el cual al ser mayor que ,500 decimos que la relación entre ambos es moderada.

Tabla 6: Prueba de Regresión

Variabes entradas/eliminadas^a			
Modelo	Variabes entradas	Variabes eliminadas	Método
1	GESTION DE CUENTAS POR COBRAR ^b		Introducir

a. Variable dependiente: FLUJO DE CAJA

b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,702 ^a	,492	,464	5,32383

a. Predictores: (Constante), GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

ANOVA^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	494,624	1	494,624	17,451	,001 ^b
	Residuo	510,176	18	28,343		
	Total	1004,800	19			

a. Variable dependiente: FLUJO DE CAJA

b. Predictores: (Constante), GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

Modelo		Coeficientes ^a						
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.	99.0% intervalo de confianza para B	
		B	Desv. Error	Beta	t		Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	25,067	5,711		4,389	,000	8,628	41,505
	GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	,367	,088	,702	4,177	,001	,114	,620

a. Variable dependiente: FLUJO DE CAJA

Interpretación:

La significancia es de ,001 la cuales menor que el nivel de error ,01 aceptamos la hipótesis alternativa es decir existe relación entre gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja con un nivel de error.

El valor de R- cuadrado es ,492 es decir la gestión de cuentas por cobrar influye en el flujo de caja con un porcentaje de 49.2%

ECUACIÓN DE REGRESIÓN

$$Y = a + bx$$

$$\text{FLUJO DE CAJA} = 25,067 + ,367 \text{ GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR}$$

INTERPRETACIÓN DE $b = ,367$

Por cada punto que aumenta la gestión de cuentas por cobrar, el flujo de caja aumenta en ,367

4.2 Discusión de resultados

El resultado obtenido en la presente investigación muestra que existe relación entre gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja con un coeficiente de correlación de Pearson de ,702 donde se tiene un nivel de error de 0,01. Consecuentemente a menor gestión de cuentas por cobrar el flujo de caja se verá afectado ya que no se contará con ingresos de forma inmediata retardando las operaciones que se llevan diariamente en la empresa, esto dificulta y pone el riesgo la continuidad de las inversiones y obligaciones que se deben llevar a cabo para que la compañía crezca constantemente. se observa en la Figura 1 que el 60% de los 20 colaboradores encuestados de la empresa Ecoprana S.A.C. Es de género masculino y el 40% de género femenino con un rango de edades entre 21 y 47 años. Para confirmar el resultado, en la Figura 2 se muestra que el 30% de los encuestados indicaron que la gestión de cuentas por cobrar es baja debido a que no se cuenta con políticas de crédito y cobranzas definidas, esto no es favorable para la empresa ya que no genera liquidez en un corto plazo para así continuar con las operaciones e inversiones determinando cuentas incobrables que generan un perdida en la empresa, además en la Figura 3 se observa que el 35% de los colaboradores indicaron que el flujo de caja es bajo si la gestión de cuentas por cobrar no se tiene al día y con datos precisos, esta falta estaría afectando en la continuidad de las operaciones, obligaciones e inversiones de la empresa de esta manera también se pueden incurrir en pagos moratorios conllevando a intereses y multas de ser el caso. Se concluye que si la gestión de cuentas por cobrar es positiva, eficaz y ordenada el flujo de caja será un reporte de trabajo claro y entendible y con información inédita y precisa para la toma de decisiones por gerencia. La obligación que tienen los encargados del área de finanzas sobre la gestión de cuentas por cobrar respecto al flujo de caja es de 49.2%. se determina que el R- cuadrado es ,492. Con relación a las dimensiones, se determinó que hay

correlación de Person de ,707 entre ventas al crédito y flujo de caja con un nivel de error de 0,01 porque al generar ventas al crédito se espera que en un corto plazo la cuenta por cobrar se convierta en efectivo, dando liquidez al flujo de caja de esta manera la empresa tiene la obligación de revisar el historial creditico del cliente para así tener la certeza que la venta al crédito sea cobrada en el plazo determinado y que la cuenta no se vuelva incobrable y genere perdidas a futuro. Entre condiciones de crédito y flujo de caja con una correlación de Person de ,660 y un nivel de error de 0,01, al tener buenas condiciones de crédito y que estas sean menores a los 90 días se estaría generando una buena rotación de cuentas por cobrar, de manera rápida y que permita el ingreso de efectivo en un corto periodo pudiendo la empresa crear flujos de caja proyectados para determinar qué grado de liquidez tendrá la compañía en un periodo determinado, ya sea un déficit o superávit y esto permitirá tomar decisiones en ambas situaciones. Entre periodo y flujo de caja con una correlación de Person ,554 con un nivel de error de 0,05. Indica que si el periodo de crédito concedido es corto y este respeta se tendrá una mejor proyección de ingresos, pudiendo cumplir con pagos fijos mensuales como, honorarios, planillas, proveedores y bancos, de tal sentido la operación de la compañía no se estanca y puede seguir generando rentabilidad y trabajo para sus colaboradores, en este sentido se deben fijar bien el periodo de crédito que se le otorga a un cliente con el beneficio de que en un corto plazo se obtendrá liquidez en la compañía. De tal manera es aceptada la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, donde la significancia es menor al nivel de error.

Los siguientes autores coinciden con lo reportado en el trabajo de investigación:

1. Chunga (2020), Tiene como objetivo analizar de qué manera las políticas de crédito indican en la liquidez de la empresa, con un tipo de investigación correlacional, con una muestra de 12 colaboradores en los resultados se llegó a la conclusión que ambas variables, gestión de cuentas por cobrar y flujo de caja tienen correlación de ,906 con un nivel de error de 0,01 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, en consecuencia, podemos mencionar que la gestión de cuentas por cobrar índice en el flujo de caja. Al momento de obtener la pronta cobranza según de pago es a 30 días y los servicios se brindan de forma mensual, la problemática en el manejo de las cuentas por cobrar se presenta con los clientes, Se llegó a la conclusión que en el área de finanzas se aplica controles internos deficientes, debido a que no existe mayor supervisión en esa área y el personal de no se encuentran plenamente capacitado, para continuar con la rastreabilidad de la venta hasta que esta se encuentre cobrada.
2. Arce (2020) Tuvo como objetivo determinar de qué manera la aplicación de las políticas de venta, influyen en la rentabilidad de la empresa, tiene un tipo de investigación correlacional. Se trabajó con una muestra conformada por 21 colaboradores, donde se encontró una correlación de Pearson 0,694 y un nivel de error de 0,01 por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Y se afirma que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez lo cual establece cómo debería ser el manejo en las cobranzas, de tal manera impactar en las finanzas de la entidad analizada, llegando a la siguiente conclusión las causas del incremento de los trabajos realizados en el área de finanzas, orientados a recuperar las cuentas incobrables y que se encuentren en estado moroso, estas cuentas con estado moroso por más de un año son efectos de una inadecuada evaluación por el área de ventas al momento de otorgar los créditos a los

clientes, lo cual impacta significativamente en la liquidez de la entidad , el cual permitirá obtener una gestión más eficiente que sustente el proceso de toma de decisión de la organización analizada.

3. Castro (2018) la tesis tuvo como objetivo determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa, tiene un tipo de investigación correlacional siendo los encuestados un total de 16 personas, según los resultados de su investigación se determinó que la gestión de cuentas por cobrar tiene correlación con flujo de caja con un coeficiente de correlación de Pearson de 0,799 y nivel de error de 0,05 considerado un nivel alto de confiabilidad por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa. Tomando como dato los resultados se puede decir que la influencia de cobranza con flujo de caja es de gran significancia en la empresa, porque permite tener liquidez para cualquier imprevisto y la capacidad de pago según fechas acordadas con proveedores y terceros. Así mismo se concluye que para contar con liquidez en el momento oportuno se tiene que optar por una adecuada gestión de cuentas por cobrar; basada en políticas de créditos y cobranza, que optimicen la liquidez de forma inmediata.
4. Torres y Quiñonez (2018) su objetivo fue determinar de que la gestión de cuentas por cobrar, tuvo un tipo de investigación donde la muestra está compuesta 33 trabajadores de la empresa, tuvo con un resultado de correlación de Pearson de ,997 con un nivel de error de 0,01 siendo positivo y muy fuerte por lo que se confirma la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Mediante resultados se confirma que la gestión de cuentas por cobrar se maneja de forma adecuada y ordenada, de tal manera su incidencia en el flujo de caja será igual, con información precisa y con disponibilidad de afrontar sus obligaciones según lo establecido. se concluye que la inadecuada gestión de cuentas por

cobrar, afecta altamente en la liquidez y flujo de caja, y la implementación inadecuada de políticas de crédito aumenta el riesgo de liquidez, al igual que la no utilización de forma correcta de políticas de cobranza induce al riesgo constante de morosidad.

5. Yance (2017) En la tesis se tuvo como objetivo desarrollar un modelo de gestión de cuentas por cobrar para así sea menor la morosidad el tipo de investigación usado fue correlacional con una muestra de 12 periodos trimestrales de los años 2014-2016. en la empresa se muestra que existe relación entre cuentas por cobrar y flujo de caja, con un coeficiente de correlación Pearson igual a 0,956 con un nivel de error de 0,05 significando que están correlacionadas de manera directa, por consiguiente, es confirmada la hipótesis alterna. De acuerdo con sus resultados de la investigación, el autor evidencia que la empresa mantiene una cartera de cobranza superior a los 31 días, de los cuales el 74% esta vencida por más de un año y por lo tanto es complicado la recuperación y cobranza, después de haber obtenido sus resultados si la empresa no mantienen una rotación optima de sus cuentas por cobrar es decir un mínimo de 12 veces al año la empresa no obtendrá dinero en un corto plazo .se concluye que si la rotación en gestión de cuentas por cobrar es eficiente habrá suficiente liquidez para asumir el pago de proveedores, pagos de tributos, planillas y compra de mercaderías que la empresa comercializa. De tal manera la productividad y continuidad de las operaciones seguirán en marcha.

Conclusiones

1. Existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y el flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021 con una correlación de Pearson de ,702 con un nivel de error de 0,01 Asimismo, el coeficiente de determinación fue 0,492.
2. Existe relación entre ventas al crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021 con una correlación de Pearson de ,707 con un nivel de error de 0,01.
3. Existe relación entre condiciones de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021 con una correlación de Pearson de ,660 con un nivel de error de 0,01.
4. Existe relación entre periodo de crédito y flujo de caja en colaboradores de la empresa Ecoprana S.A.C., Lima, 2021 con una correlación de Pearson de ,554 con un nivel de error de 0,05.

Recomendaciones

1. Mejorar la gestión de cuentas por cobrar identificando los puntos críticos o débiles del área de créditos y cobranzas para que así las actividades fluyan de manera efectiva; asimismo se propone capacitar constantemente al personal, para que se detecte en tiempo oportuno el riesgo de cobranzas y que no impacte en la liquidez. Además, se debe realizar un plan de contingencia para detectar ingresos y egresos, de tal manera el flujo de caja debe mantener un mínimo de saldo para hacer frente a sus obligaciones de la empresa y así también prever eventualidades.
2. Diseñar un presupuesto ingresos y egresos para determinar las fechas en que la empresa asume obligaciones de pagos fijos como, impuestos, planillas, pago de proveedores, entre otros, de tal manera identificar si sería correcto otorgar ventas al crédito y si estas se convertirían en corto plazo en dinero líquido.
3. Reforzar las condiciones de crédito, que estas tengan plazos fijos y que se hagan cumplir según las fechas pactadas, si la condición de crédito es corta no afectaría la liquidez de la empresa, ya que se podría cumplir con las obligaciones de la empresa.
4. Para reducir riesgos es necesario realizar filtros sobre el cliente, revisar si no tiene deudas con el banco o está en inforcond, de esta manera podemos tener la fiabilidad que el cliente está apto para otorgarle una venta al crédito y poder continuar con las actividades de la empresa.

Referencias

Solano Duran Y Luisa Gladys. (2018) *Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Mercantil S.A.C. Año 2018*. [Tesis De Pre Grado, Universidad Peruana De Las Américas]

[Http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20liquidez%20de%20la%20empresa%20mercantil%20s.a.c.%20a%20c3%91o%202018.pdf?sequence=1&isallowed=y](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20liquidez%20de%20la%20empresa%20mercantil%20s.a.c.%20a%20c3%91o%202018.pdf?sequence=1&isallowed=y)

Renzo Huerta T. Juber Rivera Damacino (2019) *Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En El Capital De Trabajo De La Empresa Oleaginosas Padre Abad S.A*. [Tesis De Pre Grado, Universidad Privada De Pucallpa]

[Http://repositorio.upp.edu.pe/bitstream/upp/170/1/tesis_huerta_rivera.pdf](http://repositorio.upp.edu.pe/bitstream/upp/170/1/tesis_huerta_rivera.pdf)

Ysela Chavez F. Y Jenny Loconi L. (2018) *Evaluación De La Gestión De Cuentas Por Cobrar Comerciales Para Determinar La Eficiencia De Las Políticas De Créditos Y Cobranzas En La Empresa Ferronor Sac, 2015*. [Tesis De Pre Grado, Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo]

[Https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/tl_chavezfernandezysela_loconilconjenny.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/tl_chavezfernandezysela_loconilconjenny.pdf)

Marco Antonio Oropeza Sánchez. (2019) *Flujo De Caja Y Su Incidencia En Las Decisiones De Gestión De Tesorería En Las Empresas Comerciales De Colchones En Lima Metropolitana Año 2017* [Tesis De Pre Grado, Universidad Ricardo Palma]

https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/3109/cont-t030_47303048_t%20oropeza%20sanchez%20marco%20antonio.pdf?sequence=1&isallowed=y

Wendy Roxana Mariñas Coronado. (2018) *El Flujo De Caja Como Herramienta Para Optimizar La Gestion Financiera De La Empresa Siderurgica Del Peru S.A.A. – Siderperu.* [Tesis De Pre Grado, Universidad Inca Garcilazo De La Vega]

[Http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/3848/TESIS_WENDY%20ROXANA%20MARI%c3%91AS%20CORONADO.pdf?Sequence=2&isallowed=y](http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/3848/TESIS_WENDY%20ROXANA%20MARI%c3%91AS%20CORONADO.pdf?Sequence=2&isallowed=y)

Maruja I. Miranda Sicha. (2018) “*Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En Liquidez De La Empresa Nevell Negocios Generales Sac 2016 Y 2017*” [Tesis De Pre Grado, Universidad Autónoma Del Perú]

[Http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/autonoma/572/1/miranda%20sicha%20maruja%20isabel.pdf](http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/autonoma/572/1/miranda%20sicha%20maruja%20isabel.pdf)

Juan M. Añacata Callata. (2016) “*El Flujo De Caja Y Su Incidencia En Las Decisiones De Gestión De Las Mypes Caso: Justo A Tiempo Perú S.R.L. - Arequipa 2015*” [Tesis De Pre Grado, Universidad Nacional De San Agustín De Arequipa]

[Http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/unsa/3716/coa%c3%b1cajm.pdf?sequence=1&isallowed=y](http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/unsa/3716/coa%c3%b1cajm.pdf?sequence=1&isallowed=y)

Villanueva Calderón, Claudia L. (2019) *El Servicio Educativo Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Universidad Privada De Tacna Año 2015 – 2017* [Tesis De Pre Grado, Universidad Privada De Tacna]

[Https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1009/villanueva-calderon-claudia.pdf?sequence=1&isallowed=y](https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1009/villanueva-calderon-claudia.pdf?sequence=1&isallowed=y)

Arias Muñoz, J. R. Y Lluen Tullume M.M. (2018) “*Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Inversiones Khalid S.A.C. 2017*” [Tesis De Pre Grado, Universidad Tecnológica Del Perú]

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2051/janet%20arias_maria%20lluen_trabajo%20de%20suficiencia%20profesional_titulo%20profesional_2018.pdf?sequence=1&isallowed=y

Rut Cesia León Fasanando.(2019) *Control Contable De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Relación Con Los Índices Financieros De La Empresa Inpolpe Sac En El Distrito De Ate, Año 2017* [Tesis De Pre Grado, Universidad Peruana Los Andes]

<https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/1155/tesis%20rlf%20final.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Merino Sandoval, E.R., Muñoz Muñoz, J.L. Y Peralta Badaracco, M T. (2017) *Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez Del Centro Educativo Privado “Luis E. Galván” E.I.R.L* [Tesis De Pre Grado, Universidad Peruana De Las Américas]

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/123/las%20cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20liquidez%20del%20centro%20educativo%20privado%20e2%80%9cluis%20e.%20galv%c3%81n%e2%80%9d%20e.i.r.l.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Nina Katherin Zambrano Solórzano. (2019) *Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados* [tesis de pre grado, Universidad Andina Simón Bolívar]

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6652/1/t2879-mfgr-zambrano-valoraci%c3%b3n.pdf>

Lindsay S. Chiang Jiménez. (2017) *Propuesta De Un Sistema Para Optimizar El Flujo De Caja De Amde Computers Corporation, S.A.* [tesis de pre grado, Universidad De Costa Rica]

<https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/74405/lindsay%20chiang%20-%20a61643%20-%20finanzas%20-%20propuesta%20de%20un%20sistema%20para%20optimizar%20el%20flujo%20de%20caja%20de%20amde%20com~0.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Anghie S. Juárez Miranda. (2019) *Gestión De Tesorería Y Su Relación Con El Flujo De Caja Proyectado En La Empresa Ecocentury Sac En El Distrito De Chorrillos En El Periodo 2017* [tesis de pre grado, Universidad Autónoma Del Perú]

<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/775/1/Juarez%20Miranda%20c%20Anghie%20Sofia.pdf>

Maria A. A. Arizola Cerna Y. Yara J. Cardenas del Castillo. (2018) *Finanzas Implementación Del Flujo De Caja Como Herramienta De Gestión Financiera Para Reducir El Endeudamiento De La Empresa Comaco Arizola Eirl, Chepen, 2017* [tesis de pre grado, Universidad Peruana Del Norte]

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14770/Arizola%20Cerna%20Maria%20Alejandra%20Ang%c3%a9lica%20-%20Cardenas%20del%20Castillo%20Yara%20Jhazmyn.pdf?Sequence=1&isallowed=y>

Tabla 7: *Cuestionario gestión de cuentas por cobrar.*

VARIABLE: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR									
5	4	3	2	1					
No	Casi nunca	Algunas veces	Con frecuencia	Si					
	DIMENSIÓN: VENTAS AL CRÉDITO				1	2	3	4	5
1	Se realizan acciones de verificación cuando se vende al crédito, que asegure la cobranza de la cuentas por cobrar.								
2	Se aplican políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas al crédito y así obtener un buen pago.								
3	Las cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos cuando se realiza una venta al crédito.								
4	Existe un seguimiento de las cuentas por cobrar, según los plazos establecidos en una venta al crédito.								
5	En una venta al crédito, se aplican políticas de cobranza que faciliten la cancelación de las cuentas por cobrar.								
6	Después de realizar una venta al crédito se mantiene una comunicación constante con el cliente, para recordarles las fechas de vencimiento y disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar.								
	DIMENSIÓN: CONDICIONES DE CRÉDITO								
7	El cliente está informado sobre las condiciones y términos cuando acepta un crédito por parte de la empresa.								
8	Se cumplen con todas las condiciones de crédito establecidos en el otorgamiento de un crédito, que permita la rotación de las cuentas por cobrar.								
9	Es Política de la empresa aplicar convenios de pago, como condición al otorgar créditos para la gestión adecuada de sus cuentas por cobrar.								
10	En las condiciones de crédito, los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar, son detallados a los clientes para facilitar su cancelación.								
11	En las condiciones de crédito, se detallan los descuentos otorgados a los clientes por la cancelación anticipada de las cuentas por cobrar.								
12	Dentro de las políticas de la empresa, se aplica descuentos o pagos en efectivo que mejoren la gestión de las cuentas por cobrar.								
	DIMENSION: PERIODO DE CREDITO								
13	Al realizar una venta al crédito la empresa detalla los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito.								
14	La empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente a quien se le otorgó un crédito								
15	Existen políticas de créditos y cobranzas que regulen los requisitos para que un cliente acceda a un crédito y evitar una cuenta incobrable.								
16	Se toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar.								
17	La empresa mantiene una posición estricta para hacer cumplir los plazos al vencer el periodo de crédito.								

Tabla 8: *Cuestionario flujo de caja.*

VARIABLE: FLUJO DE CAJA									
5	4	3	2	1					
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo					
	DIMENSIÓN: INGRESO				1	2	3	4	5
1	¿Considera usted que se lleva una adecuada política de Ventas/crédito/Cobranza?								
2	¿Cree usted que se proyectan los ingresos por ventas?								
3	¿Los pagos al contado ayudan a mejorar la liquidez de la empresa?								
4	¿Considera usted que se obtiene ingresos por rentabilidad de forma diaria ?								
5	¿Considera usted que se revisa con frecuencia las operaciones de ingresos a diario?								
	DIMENSIÓN: SALIDA								
6	¿Se cumplen con los pagos a proveedores en las fechas pactadas?								
7	¿Considera usted que el pago de impuestos no afecta significativamente la liquidez de caja?								
8	¿Considera usted que el cálculo erróneo en los impuestos afecta la liquidez de la empresa?								
9	¿Considera usted que no se cumple con el pago de planilla en forma oportuna?								
10	¿Se realiza frecuentemente depósitos a plazo para rentabilizar los excedentes de caja?								
	DIMENSIÓN: SALDO								
11	¿Considera usted que se deba solicitar préstamos bancarios para cubrir el capital de trabajo?								
12	¿Es necesario contar con líneas de créditos con entidades financieras?								
13	¿Es conveniente dejar un saldo de caja en caso de un pago imprevisto?								
14	¿Se preparan flujo de caja proyectados en la empresa?								
15	¿Se rentabiliza de manera óptima los excedentes de caja para obtener más ingresos?								

Tabla 9: Informe de turnitin

TURNITIN ALEXANDRA REYES CHERRES			
INFORME DE ORIGINALIDAD			
10%	12%	0%	5%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet		2%
2	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet		1%
3	repositorio.upp.edu.pe Fuente de Internet		1%
4	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet		1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet		1%
6	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet		1%
7	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante		1%
8	repositorio.upt.edu.pe Fuente de Internet		1%
9	core.ac.uk Fuente de Internet		
			1%
10	1library.co Fuente de Internet		1%
Excluir citas	Apagado	Excluir coincidencias	< 1%
Excluir bibliografía	Apagado		