



Universidad
Norbert Wiener

FACULTAD DE INGENIERIA Y NEGOCIOS

Escuela Académico Profesional de Negocios y competitividad

Tesis

“Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023”

Para optar el Título profesional de Contador Público

Presentado por:

Autora: Choquehuanca Velásquez, María de las Nieves

Código ORCID: 0000-0001-8271-1807

Autor: Puican Yauri, Benny Jorge

Código ORCID: 0009-0000-7912-9832

Asesor metodológico: Dr. Flores Zafra, David

Código ORCID: (ORCID: 0000-0001-5846-325X)

Asesor temático: Dr. Valdiviezo López, Raúl

Código ORCID: (ORCID: 0000-0003-4670-3353)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL

Sociedad y transformación digital

Lima, Perú

2023

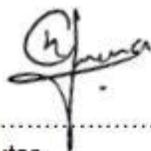
Declaración jurada de auditoría y originalidad del trabajo

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 <small>REVISIÓN: 01</small>	FECHA: 08/11/2022

Yo, María de las Nieves Choquehuanca Velásquez, egresada de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de Negocios y competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico **“Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023”** asesorado por el docente: Dr. Raúl Valdiviezo López DNI 07616194 ORCID: 0000-0003-4670-3353 tiene un índice de similitud de 15% (quince) con código oid: 14912:274727308 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
 Firma de autor

Egresado: María de las Nieves Choquehuanca Velásquez
 DNI: 71260717



.....
 Firma

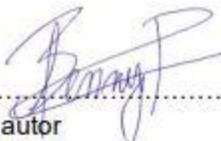
Raúl Valdiviezo López
 DNI: 07616194

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 08/11/2022

Yo, Benny Jorge Puican Yauri, egresado de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico **“Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa Inmobiliaria, Lima 2023”** Asesorado por el docente: Dr. Raúl Valdiviezo López DNI 07616194 ORCID: 0000-0003-4670-3353 tiene un índice de similitud de 15% (quince) con código oid: 14912:274727308 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
 Firma de autor
 Egresado: Benny Jorge Puican Yauri
 DNI: 75104265



.....
 Firma
 Raúl Valdiviezo López
 DNI: 07616194

Dedicatoria

Este estudio está referenciado a mi padre, Jorge Luis Puican, el que me brindó la motivación, el apoyo, sin el cual no podría culminar mi carrera universitaria. Además, agradecer a Dios por permitirme lograr este objetivo.

Dedico este estudio a mi madre, Marlene Velásquez, quien siempre ha alentado en mi crecimiento profesional, a mis padres Carlos Choquehuanca que me guía todos mis logros. Dar gracias por estar a mi lado en todo el proceso de esta investigación.

Índice general

	Pág.
Carátula	ii
Declaración jurada de auditoría y originalidad del trabajo	ii
Dedicatoria.....	iv
Índice general.....	v
Índice de figuras.....	ix
Resumen	x
Abstract	xi
Introducción	xii
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Formulación del problema.....	5
1.2.1 Problema general	5
1.2.2 Problemas específicos	5
1.3 Objetivos de la investigación	6
1.3.1 Objetivo general.....	6
1.3.2 Objetivos específicos.....	6
1.4 Justificación de la investigación	6
1.4.1 Teórico	6
1.4.2 Metodológica	7
1.4.3 Práctica.....	7
1.5 Delimitaciones de la investigación.....	8

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1 Antecedentes de la investigación	9
2.2 Bases teóricas	14
2.2.1 Conceptualización de la variable:.....	16
Cuentas por cobrar.....	16
2.2.2 Conceptualización de la variable: Liquidez	19
2.3 Formulación de hipótesis.....	20
2.3.1 Hipótesis general.....	20
2.3.2 Hipótesis específica.....	21
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	22
3.1 Método de la investigación.....	22
3.2 Enfoque de la investigación.....	22
3.3 Tipo de investigación	23
3.4 Diseño de la investigación.....	23
3.5 Población, muestra y muestreo	23
3.6 Variables y operacionalización	24
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	25
3.7.1 Técnica	25
3.7.2 Instrumentos	26
3.7.3 Validación	26
3.7.4 Confiabilidad	27
3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos	27
3.9 Aspectos éticos	28

CAPÍTULO IV: PRESENTACION DE DISCUSION DE RESULTADOS	29
4.1 Resultados	29
4.1.1 Análisis descriptivo de resultados	29
4.1.2 Prueba de Hipótesis	39
4.1.3 Discusión de resultados	44
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	49
5.1 Conclusiones	49
5.2 Recomendaciones	51
REFERENCIAS	52
ANEXOS	62
Anexo 1. Matriz de consistencia	62
Anexo 2: Instrumentos de matriz operacional de variables.....	64
Anexo 3: Formato para validar los instrumentos de medición a través de expertos	66
Anexo 4: Instrumento de recolección de datos	81
Anexo 5: Base de datos IBM SPSS Statistics 25	88
Anexo 6: Reporte de similitud de turnitin	92

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Experto que validaron el instrumento	26
Tabla 2 Estadística de fiabilidad.....	27
Tabla 3 Análisis descriptivo de la variable cuentas de cobrar.....	29
Tabla 4 Análisis descriptivo de la variable liquidez.....	33
Tabla 5 Análisis de indicadores financieros (ratios financieras)	39
Tabla 6 Pruebas de normalidad	39
Tabla 7 Correlación de hipótesis general	41
Tabla 8 Correlación de hipótesis específica 1.....	42
Tabla 9 Correlación de hipótesis específica 2.....	43
Tabla 10 Correlación de hipótesis específica 3.....	44

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Árbol de problemas de la empresa de servicio	5
Figura 2 Variable 1: cuentas por cobrar	29
Figura 3 Dimensión morosidad	30
Figura 4 Dimensión políticas de cobranza	31
Figura 5 Dimensión ventas al crédito.....	32
Figura 6 Variable 2: liquidez.....	33
Figura 7 Dimensión ratio de liquidez.....	34
Figura 8 Dimensión razón corriente.....	35
Figura 9 Dimensión prueba ácida	36
Figura 10 Análisis horizontal y vertical de situación financiera	37
Figura 11 Análisis horizontal y vertical de estado de resultados.....	38

Resumen

El presente estudio tuvo como propósito, relacionar las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Asimismo, se empleó el método básico, no experimental, con un enfoque transversal, correlacional, presentando una población de 60 trabajadores la cual se tomó como muestra 45 empleados, en la que se aplicó la encuesta a través de la escala de Likert.

Los resultados obtenidos en el estudio probaron un nivel alto de confiabilidad, alcanzando un valor de 0.956 por las 51 preguntas del cuestionario. Empleándose la estadística inferencial, aplicando la correlación de Rho de Spearman. Por lo tanto, al tener datos no paramétricos en el contraste de su hipótesis general, se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna, teniendo como valor de significancia de 0.080 y un coeficiente de correlación de 0.791. Por lo que, se cumplió con los objetivos del estudio, se mostró que era necesario incrementar métodos que ayuden a mejorar las cuentas por cobrar, con el fin de disponer de efectivo y así cumplir las responsabilidades financieras.

Palabras claves: cuentas por cobrar, liquidez, ventas al crédito y morosidad.

Abstract

The purpose of this study was to relate accounts receivable and liquidity in a real estate company, Lima 2023. Likewise, the basic, non-experimental method was used, with a cross-sectional, correlational approach, presenting a population of 60 workers which was taken as a sample of 45 employees, in which the survey was applied through the Likert scale.

The results obtained in the study proved a high level of reliability, reaching a value of 0.956 for the 51 questions of the questionnaire. Using inferential statistics, applying the Rho Spearman correlation. Therefore, having non-parametric data in the contrast of its general hypothesis, the null hypothesis is rejected, the alternate hypothesis is accepted, having a significance value of 0.080 and a correlation coefficient of 0.791. Therefore, the objectives of the study were met, it was shown that it was necessary to increase methods that help improve accounts receivable, to have cash available and thus meet financial responsibilities.

Keywords: accounts receivable, liquidity, credit sales and delinquency.

Introducción

Esta investigación tuvo como finalidad, determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023, posibilitando conocer las principales dificultades en área de cobro: la deficiencia de trabajadores en la capacitación en área de cobranza, la ausencia de personales capacitados, seguimiento de cobros, así como el déficit en la implementación de las políticas crediticias.

De acuerdo con nuestro estudio de investigación, se contará con 5 capítulos que abordarán la problemática de la empresa. En la primera sección, se realizó la formulación del problema nacional, internacional, local, además de desarrollar el objetivo general como específicos, así como, la justificación y las limitaciones de la investigación.

En la segunda sección, se elaboraron los antecedentes, así como, las bases teóricas, por lo que se formuló la hipótesis general y específica.

El tercer capítulo, se analizó la metodología, el enfoque, tipo, diseño, asimismo se examinó la población, muestra, muestreo, como las variables y operacionalización. Por otro lado, se desarrolló las técnicas y se aplicó instrumentos para el proceso de datos. Para finalizar, se mencionó los aspectos éticos tenidos en cuenta en el estudio.

En la cuarta sección, se desarrolló las discusiones con los resultados obtenido de acuerdo con las encuestas realizadas.

Para finalizar, en la quinta sección, se expuso las conclusiones, recomendaciones, con el propósito de mejoras.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Actualmente, las cuentas por cobrar aportan un orden de la cantidad de dinero que hay disponible y conocer quienes te deben. De esa manera, en Colombia se pueden administrar las cobranzas y no acceder más ventas a clientes que hayan excedido su línea de crédito o tengan un mal historial (Stevens, 2023). Asimismo, Ortiz (2022) indica que, en México la liquidez hace referencia a la disposición eficaz para solucionar sus gastos: operaciones, pago a proveedores, y todos sus deberes en un corto plazo. Por lo tanto, en una organización las cuentas de cobro en un determinado periodo se transforman en efectivo, permitiendo buen desenvolvimiento para la empresa, así como una mejor gestión y cumplir con los objetivos establecidos.

Según refleja un informe español de Intrum (2019) menciona que, el acceder a un buen producto y servicio, la calidad de atención envidiable, es contar con una extensa cartera de clientes que son equivalentes para el éxito, si no hay una adecuada administración de cobranza; las Pymes españolas aguardan 109 días calendario para hacer entrega de sus comprobante pendientes a las entidades facultadas en recobro, por lo que el 21% de dichas empresas con menor de 250 empleados afirman padecer dificultades de liquidez por consecuencia de los impagos. Según Marín & Martínez (2021), en El Salvador a junio 2021, los activos de la entidad presentaron un crecimiento de 34,7% respecto a junio 2020, asociado al “aumento de las cuentas por cobrar”, las cuales registraron una determinación de US\$ 3,419 miles aunado al incremento en los préstamos por cobrar a clientes, siendo parte de las estrategias de otorgamiento de líneas de créditos rotativas a clientes terceros, teniendo un plazo de 12 meses ubicándose en segundo lugar con un monto de US\$ 4,777 miles representando un 18,19% de los activos. En Perú, la afectación social

del país, la crisis aún no regresa a la estabilidad económica. La cual se ha reflejado en los costos de las edificaciones la cual hayan aumentado 18% desde el año 2020 (La Cámara, 2023). Por ello, el sector inmobiliario ha reflejado una desaceleración en las ventas de viviendas debido a las altas tasas de interés hipotecarios la cual genera una demanda insatisfecha, por distintos factores como la estabilidad política, aumentos en los precios en materiales de construcción. Por lo tanto, las cuentas por cobrar conforman una fracción significativa del balance de las empresas, especialmente en los sectores industriales como comerciales, recurriendo a métodos sin dañar la relación con el cliente para enriquecer la competitividad, la eficiencia de las empresas evita el deterioro de su liquidez y rentabilidad.

Para Medina (2023), en Alemania el endurecimiento de los costos de financiación e inflación perjudica al sector inmobiliario y por la poca oferta hubo un incremento de la caída de demanda desde julio del año pasado. Desde entonces, la caída de los precios alcanza el 7,7%, con una prevención del 25% para este 2023. Por eso, tras la subida del 9% en el balance del ejercicio anterior. En Colombia un artículo de Gerencia de edificios (2023) mencionó que, tras un reciente estudio el 21,28% de los adquirentes de un inmueble residencial con fines de inversión, a diferencia 77,72% lo hace con el fin de habitar en él, 2022 hubo un déficit de 12 puntos porcentuales frente a la predilección de inversión que se registró en el 2021 lo cual se debió a la pandemia. Por otro lado, los conflictos de Ucrania, la inflación de EEUU siendo motivos de relevancia para invertir en el sector inmobiliario, asimismo, el crecimiento de inflación que se reflejó en los bancos, hizo que sus tasas de interés crecieran la cual genera una falta de liquidez en el mercado inmobiliario, como consecuencia de dicha situación los inversionistas buscaron liquidez con la venta de alguna de sus propiedades. BCRP (2020), según un informe en el Perú, la liquidez se ha visto impulsada por las medidas específicas y económicamente normadas (BCRP) para aplacar

los impactos que trajo la crisis sanitaria. El BCRP ha reducido los porcentajes de interés de referencia del 0,25 %, ha ampliado las facilidades de liquidez y ha flexibilizado los requerimientos regulatorios para los bancos. Por lo tanto, las empresas necesitan una reestructuración financiera, una diversificación de sus fuentes de ingresos para evitar el colapso del sector, siendo la liquidez un factor clave para la estabilidad financiera y el crecimiento utilitario.

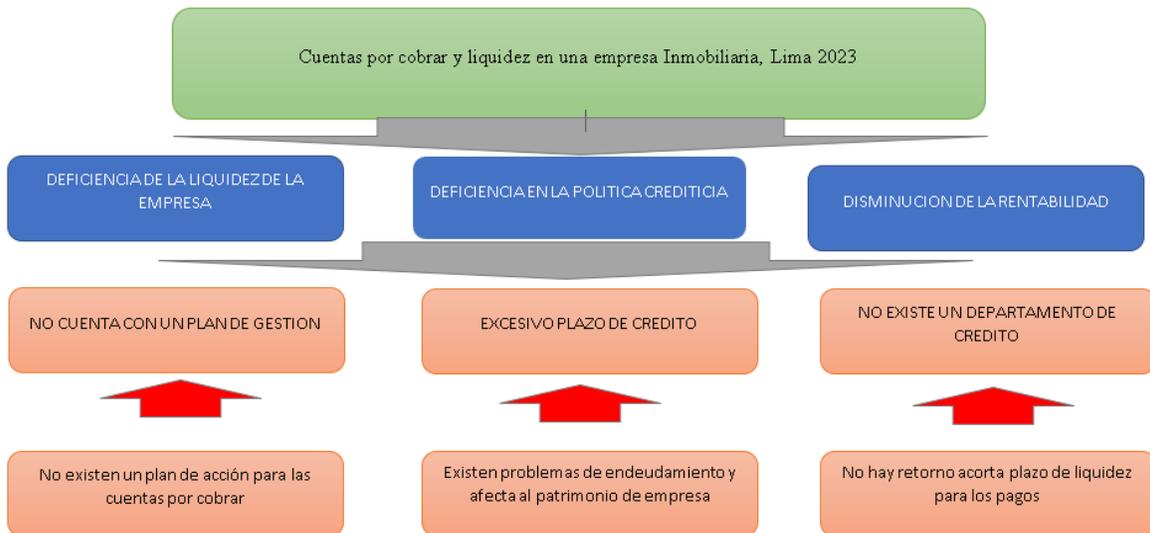
En el pronóstico negativo en una empresa inmobiliaria enfrenta el reto de gestionar moderadamente las cuentas por cobrar y liquidez, ya que ambas variables determinan una capacidad para concretar las obligaciones y crecer en el mercado. Por lo que a nivel de Europa según Glatthard & Sibilla (2020) menciona que, a diferencia de otras crisis económicas la pandemia afectó el sector inmobiliario debido a la inmovilización decretada, los comercios oficinas estuvieron cerrados, al considerarse alquileres de suma importancias, las cuentas por cobrar ya no seguirían siendo ingresos fijos y estables perjudicando a los arrendatarios. En Latinoamérica para Abarca (2022) indica que, en el 2020 el sector inmobiliario, representaron el 13% del PBI en Chile, debido a la pandemia hubo una disminución del 56% de las ventas del sector inmobiliario mediante el mes de abril en comparación del año anterior y ello generó una baja circulación de la liquidez afectando al sector Lima, Perú según la revista Construir (2023), el sector inmobiliario al ser perjudicado por la pandemia y crisis política las empresas empezaron a presentar escasez de liquidez. Además, que los inversionistas opten por considerar sus fondos de inversiones a otros sectores generando que el mercado inmobiliario aumente su costo y disminuya su rentabilidad en los proyectos. Los cuales muestran un 20% o 30% de una inversión total. Por ello, es necesario que se implemente medidas que faciliten el acceso al crédito y los subsidios para las entidades como a los compradores. Del mismo modo, se promueva una

normativa que incentive la inversión inmobiliaria con criterios de sostenibilidad e innovación, ya que, se corre contingencia que puedan afectar a la población. Por otro lado, al contar con un adecuado sistema de cobranza se evitan las paralizaciones de producción de acuerdo con el giro económico y las entidades obtienen una liquidez objetiva para resolver sus obligaciones.

En el ámbito local, el estudio se realizará en una empresa inmobiliaria dedicada a las ventas de inmuebles, arrendamientos de propiedades, la cual está situada en departamento de Lima, distrito Lima. Asimismo, como parte del estudio se utilizó la herramienta del árbol del problema (figura 1) para identificar cuáles son las problemáticas de la organización. De tal manera los problemas identificados son: (i) la deficiencia de liquidez de la empresa, es uno de los problemas administrativos más frecuentes, esto se origina a través de una mala planificación, gestión en el crecimiento de la empresa, en consecuencia se origina una incapacidad de obligaciones laborales y financieras; (ii) la deficiencia de políticas crediticias, este problema se origina a causa de que muchas veces existen algunos clientes que sobrepasan la fechas de límite de pagos de sus comprobantes emitidos, esto genera una demora en los ingresos proyectado de la empresa inmobiliaria, las cuales sirven para las obligaciones financieras, compromiso laborales y tributarias. En consecuencia, esto no permitiría que exista una política crediticia en las obligaciones de cobro a los clientes, perjudicando los patrimonios de la entidad y (iii) la reducción de la rentabilidad, este problema se origina cuando la empresa inmobiliaria invierte en un proyecto de inversión, la cual espera el retorno continuo de sus beneficios a corto plazo, pero si la demanda de morosidad se incrementa produciría consecuencias en la entidad. Por otro lado existen fluctuaciones económicas, crisis políticas la cual pueden reducir la demanda de sus bienes, la cual a su vez pueden afectar la rentabilidad de empresa.

Figura 1

Árbol de problemas de la empresa de servicio



1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la relación que existe entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?

¿Cuál es la relación que existe entre las políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?

¿Cuál es la relación que existe entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

1.3.2 Objetivos específicos

Determinar la relación entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Determinar la relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Determinar la relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórico

Las cuentas por cobrar y la liquidez son conceptos vinculados a las cuentas por cobrar que representa un activo corriente, se refleja en la amplitud de gestar ingresos y liquidez en el proceso financiero de una empresa. Sin embargo, las cuentas por cobrar también implican peligro de pérdidas o morosidad, que puede afectar negativamente a la rentabilidad y la solvencia. También, es considerable ejecutar adecuadamente el desarrollo de cuentas por cobrar mediante el uso de hitos financieros y el tratamiento contable en las estimaciones como en provisiones (Magni, 2020). La liquidez es parte fundamental de una organización para satisfacer las obligaciones de pago a menor plazo (Lanzagorta, 2022). Ambos conceptos están vinculados por los procesos de cambio de efectivo, que calcula los tiempos transcurridos entre los pagos iniciales de efectivo y su recuperación mediante las cobranzas (Vásquez *et al.*, 2021).

La investigación actual abarca teorías que sustentan los procesos de variables de cuentas por cobrar y liquidez: (i) “la teoría del caos”; (ii) teoría del “trade-off”; (iii) “teoría económica” y (iv) “la teoría de la agencia”.

1.4.2 Metodológica

En las variables cuentas por cobrar y liquidez, el método científico puede aplicar para el análisis de la relación entre ambas y su relación en la administración financiera de las entidades. Por ejemplo, se puede plantear el siguiente problema de investigación: Validar la vinculación que existe en las cuentas por cobrar y demostrar los factores de dominio que tiene dentro de la liquidez. La población conformada entre ejecutivos y técnicos del área contable. Se ejecutó una investigación descriptiva correlacional. Los resultados obtenidos se contrastarían con la teoría existente sobre las cuentas por cobrar y la liquidez con la finalidad que la entidad adquiriera su rentabilidad (Latorre *et al.*, 2021).

1.4.3 Práctica

La justificación práctica de las variables cuentas por cobrar y liquidez se refiere a la relevancia que tiene esta variable para la administración financiera de las entidades, para la inclusión en los procesos económicos y desarrollo del país. Las cuentas de cobro son parte importantes que tiene la entidad al percibir un pago por una transacción de activos o servicios a crédito, representan un activo circulante que refleja la capacidad de generar ingresos en liquidez de la empresa (Lawrence & Chad, 2012). Ambas variables están relacionadas, ya que una adecuada administración de las cuentas por cobrar permite mejorar una solvencia en la entidad y reducir el riesgo de incobrabilidad o morosidad. A su vez, una mayor liquidez permite a la entidad cumplir con esas responsabilidades de pago a corto plazo, aprovechar oportunidades de inversión, subvencionar su crecimiento, aportar al acrecentamiento económico y colectivo del país (Gutiérrez & Tapia, 2016). Por lo tanto, es

importante estudiar las cuentas por cobrar y la liquidez desde la perspectiva teórica, práctica, para identificar los factores que las determinan, las dificultades que afectan a la empresa, implementando nuevas estrategias.

1.5 Delimitaciones de la investigación

El informe, se realizó en la fase de abril 2023 hasta agosto 2023. Asimismo, se ejecutó en una empresa inmobiliaria situada en el distrito de Lima. Por tal motivo, como parte del alcance del estudio, se enfocó en el área de cobranza. Para concluir, se calculó un costo de S/ 4,800 soles, que fue en su totalidad asumida por los investigadores.

La relatividad de las acotaciones de la investigación está relacionada con la falta de una organización que ayude a llevar a cabo un seguimiento de las cobranzas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Nacionales

Pusma (2022), en su estudio cuya finalidad fue estudiar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez y el proceso que se empleó en la investigación para el análisis cuantitativo correlacional no experimental, aplicando la técnica de investigación documental y la entrevista, las mismas que se ejecutaron en determinados procesos, en primer instancia evaluaron las finanzas de empresa, la segunda a través de 3 trabajadores del departamento de créditos y cobros, dando como manifestación la relación con las ratios de pruebas acida del 2019 se determinó que el 11% con referencia a la liquidez enfrenta sus pasivos de corto plazo, donde en el año 2017 los ratios aumentaron un 13%, caso contrario en el 2021 donde el ratio fue de 46%, concretando que la empresa disponga un porcentaje de caja para hacer frente compromiso de pago de corto plazo. En conclusión, las cuentas por cobrar incurren en la liquidez de la empresa, para lo cual, se creó un plan de simulación de balance para el 2021 sin cuentas por cobrar lo que resulto en una tasa llamada prueba en 46% a 57% capaz de probar el supuesto.

Andrade & Camones (2022), dichos investigadores tuvieron como finalidad determinar la vinculación entre las cuentas por cobrar con la liquidez en las micro pequeñas empresas (Mypes), se efectuó un planteamiento con una investigación cuantitativa de tipo aplicada con un nivel correlacional, la técnica fue la encuesta, el estudio del cuestionario fue aplicado con una muestra a 65 colaboradores que laboran en el departamento de contabilidad, finanzas y administración en Mypes. Mediante las evidencias obtenidas resulto que existe una vinculación medida entre las variables. Por lo tanto, se concretó que el portafolio de morosidad, las políticas de crédito, la estimación de cobranza dudosa se

vincula positivamente entre la liquidez y que ejecutando una mejoría efectiva entre las dimensiones se obtendrá un resultado mayor liquidez. Concluyendo que las cuentas por cobrar, dado que una medida paramétrica de la correlación Rho de Spearman mostró significancia de dos colas hasta un valor p de $0,000 < 0,05$ y una valoración de coeficiente de correlación de (0,200) que indica existen una correlación normal entre las variables. Finalmente se determinó que las cuentas de cobro tienen un gran valor en el flujo de efectivo de la entidad para sus obligaciones.

Manrique (2021), realizó su estudio en donde tuvo como determinación principal precisar que las cuentas de cobro inciden en el efectivo de la entidad. El procedimiento utilizado es cuantitativo aplicado con diseño no experimental de corte transversal, en la cual la población y la muestra estuvo establecida por 32 empleadores. Con el propósito de obtener reseñas necesarias aplicaron como herramientas la entrevista, la encuesta, la cual hace referencia la guía de entrevista y el cuestionario. Concluyendo que las cuentas por cobrar trascienden significativamente en la liquidez de la empresa, dado que una medida no paramétrica de la correlación Rho de Spearman mostró significancia de dos colas hasta un valor p de $0,000 < 0,05$ y un valor de coeficiente de correlación de (0,884) que indica una correlación positiva alta. Por último, se llegó a la conclusión que una mala política de cobro impacta en la liquidez de la entidad.

Yauri (2021) realizó un estudio cuyo propósito fue, analizar la materialidad de las cuentas por cobrar, en la que se mostró hallazgos alcanzados con los que se determinaron como “las cuentas por cobrar inciden en la liquidez”. La recolección de evidencias tuvo 60 tesis, libros que luego se clasificaron, depuraron en el que se emplearon 46 tesis y libros. Asimismo, el estudio tuvo como metodología prospectiva de diseño descriptivo. Por lo tanto, se determinó la vinculación entre las cuentas por cobrar y la liquidez, concluyendo

que el grado eficiente de las cuentas por cobrar a través de liquidez permite a la entidad asumir sus obligaciones, por lo que este proceso contribuye a una posición financiera óptima y cumple con los objetivos estratégicos de la entidad. Concluyendo que las cuentas de cobro inciden negativamente 20% en la liquidez. Por último, se concretó la existencia de deficiencia en los procesos de cobranza.

Apolino & Leiva (2021), en su estudio determinó cual es la vinculación general de “las cuentas por cobrar en la liquidez”, el estudio sostuvo un método cuantitativo, de tipo descriptivo y aplicaron un esquema de tipo transversal correlacional causal. Se tuvo una muestra de 12 colaboradores que conformaron parte de la entidad involucrada, se procedió a utilizar las herramientas de recaudación de datos, la validación está conformado por 18 preguntas que fueron certificados. Los productos recopilados ejecutados por el programa estadístico SPSS donde se efectuó la estadística de validación de Alfa de Cronbach y donde se obtuvo un alto grado de fiabilidad. Por lo tanto, se puede establecer que las cuentas por cobrar tienen mucha ascendencia en la liquidez de la entidad. Concluyendo que las cuentas por cobrar, dado que una medida paramétrica de la correlación Rho de Spearman ascienden (0,905) mostró significancia (0,00) de dos colas hasta un valor p de $0,000 < 0,05$ y un valor existente de correlación positiva entre las variables. Por último, concluyeron que existe una conexión positiva de vinculación entre las variables, siendo necesario ser eficiente en las cobranzas para el crecimiento de liquidez.

Latorre *et al.* (2021), a través de su estudio principal del presente estudio fue dar validez que tiene las cuentas por cobrar y demostrar cuanto influye la liquidez que demuestra la rentabilidad de la empresa Se desarrolló con el apoyo de los principales empleadores del área contable, la muestra era de 10 ejecutivos y técnicos de la empresa donde se desarrolló el estudio. Se aplicó un estudio descriptivo correlacional. Se desarrolló

una correlación directa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la cual se traslucirá la vinculación de manera directa con la finalidad que la entidad pueda alcanzar la rentabilidad, continuando con el desarrollo dentro del ámbito empresarial. Donde se analizó que existe 10% de su cartera de morosidad, la cual concluyó que existe una falta de capacitación a la gerencia y a los administradores. Finalmente, se determinó que el departamento de cobranza no es fehaciente con la entidad la cual tuvo un impacto en la liquidez.

Mantilla & Huanca (2020) su estudio fue, determinar la vinculación entre las cuentas por cobrar de una empresa y el capital de trabajo. Asimismo, la metodología procura tener una visión de correlación. El planteamiento de búsqueda es cuantitativo, a esto se suma el análisis del reporte numérico y reseñas estadísticas. En tal sentido, los resultados significan que existen los indicativos que miden las cuentas de cobro, la amplitud de la empresa para el cumplimiento adecuado de obligaciones de corto, mediano y largo plazo, sin perjudicar objetivos trazados económicamente y financiero. De tal sentido, la prueba de Rho de Spearman muestra los resultados de la prueba no paramétrica entre los índices de Rotación con el valor $=0,000 < 0,05$, indicando la vinculación entre los índices de rotación de cuentas por cobrar y razón corriente. Asimismo, con un coeficiente $= -0,608$, se evidencia una relación inversa y moderada. Finalmente, se concluyeron que existen medidos indicativos de cobros que evaden los compromisos de pagos.

Internacionales

Muñoz & Mendoza (2023), el objetivo primordial de su artículo ecuatoriano fue, analizar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la liquidez. Asimismo, el enfoque empleado fue no experimental, transversal, descriptiva, de una muestra de 4 encuestados, las cuales validaron a través de la encuesta cuya confiabilidad se evidenció en el desarrollo una encuesta interna, además se validaron con los estados financieros desarrollándose la

incidencia de liquidez. En el desenlace se encontró una desorganización, tanto política, como crediticia, ocasionando que no se desarrolle los cobros crediticios. Se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar incide sobre la liquidez. Los procesos ya sea cobranza al crédito inciden en la liquidez, ratios de liquidez, prueba ácida, prueba defensiva, capital neto de trabajo y capital de trabajo. Concluyendo que la gestión y políticas afectan el desarrollo de la entidad para obtención de una buena salud liquidez.

Peralta (2021), el objetivo crucial de su artículo colombiano fue, medir la reiteración de las cuentas por cobrar sobre la liquidez. Asimismo, se utilizó el diseño no experimental, por lo que, se empleó el análisis documental, a través del cual se encargó de comprobar y procesar las cuentas pendientes. Por otro lado, las cuentas por comerciales impactan en 54.5% al efectivo y equivalente de efectivo. Por último, se concluyó positivamente que las facturas pendientes incurren en el efectivo de la entidad.

López & Vidal (2019), el objetivo primordial de su investigación ecuatoriano fue, medir como influyen las ventas al crédito en la liquidez en las empresas constructoras. Asimismo, se utilizó el método descriptivo, documental que se encargó de evaluar la falta de liquidez en la empresa. Por otro lado, las cuentas por cobrar inciden en morosidad de un 80% en el efectivo. Por último, se concluyó positivamente que las ventas al crédito afectan las finanzas de la entidad.

Castro (2020), el propósito primordial de su estudio es la cobranza en la empresa que no generan caja de efectivo. Asimismo, se utilizó el método descriptivo, enfoque mixto además se evaluó las entrevistas, determinando que la entidad no contaba con políticas de créditos, por lo que no se mide la capacidad de pagos, generando que las cuentas por cobrar se convirtieron en morosidad. Por último, se concluyó que la rentabilidad es afectada por la liquidez la demuestra 70% en la disminución de este.

Pozo (2019), el objetivo de su artículo colombiano fue, evaluar las dificultades que repercuten asumir sus compromisos por faltas de liquidez. Para ello, se utilizó el método descriptivo, por lo que, se empleó las entrevistas, que se encargaron de comprobar cuales fueron la causa de liquidez. Por otro lado, las cuentas por cobrar inciden en un 48% de morosidad. Por último, se finalizó positivamente que debe ejecutar estrategia de cobranzas para un mejor rendimiento.

2.2 Bases teóricas

Teorías

Existen diversas teorías que aportan al presente estudio: (i) **la teoría del caos** es un método cuantitativo y cualitativo teniendo como fin investigar la conducta de estructuras dinámicas. Las cuales no pueden ser explicadas ni predecibles por medio de datos individuales, ya que deben explicarse de datos completos, continuos, por lo que, al ser una teoría científica interdisciplinaria, cuyos patrones de leyes y subyacentes hacen referencias a sistemas donde las conductas pueden ser predecibles por un periodo para luego volverse inciertas (Cazau, 1995). Asimismo, Benítez (2022) menciona que, al contar con diversas variables y al no poder ser predecibles en su totalidad, habrá la posibilidad que exista un margen de error, que a una pequeña variación dará lugar a un gran efecto el cual se reflejará en los resultados; (ii) **teoría del trade-off**, esta teoría plantea que las empresas deben equilibrar los beneficios, los costos de mantener un nivel determinado de cuentas por cobrar y liquidez. Los beneficios se refieren a la mayor rentabilidad, competitividad que se puede obtener al ofrecer crédito a los clientes y disponer de efectivo para aprovechar oportunidades de inversión. Los costos se refieren al riesgo de incobrabilidad, la pérdida de poder adquisitivo y la oportunidad de invertir en otros activos más rentables (Nunes, 2018). Para Coll (2020) indica que, los beneficios y pérdidas ejecutada después de la toma de

decisiones es utilizan para medir la utilidad; (iii) **teoría económica**, aportan una explicación de la relación entre las variables obteniendo una variedad de hipótesis a los sucesos ocurridos en la economía real sobre las causas y efectos (Coll, 2020). Para la Universidad Autónoma de Querétaro (2020) señala que, el origen de los modelos económicos, los cuales brindan explicación del funcionamiento de este, por ello, la elaboración de leyes y principios mediante normas sistemáticas nos permitirá verificar las mejoras y su inspección constante; y (iv) **la teoría de la agencia**, es un contrato bajo el cual la organización solicita a una persona (agente) a efectuar una labor específica representando a una organización, para efectuar una vinculación de agencia antes mencionada, el empleador debe estar certificado para modificar, celebrar o cancelar contratos con terceros en nombre de la organización (Galán, 2016). Por otro lado, Valls (2023) nos menciona que, es el análisis de la estructura de los contratos para velar por los beneficios de las entidades.

Evaluación histórica

La evolución de la **teoría del caos** surge a mediados del siglo XX, donde el trabajo de Edward Lorenz en 1962 reveló cómo mínimas variaciones en las condiciones iniciales pueden generar un impacto impresionante en los resultados. Asimismo, menciona la evolución de la teoría del caos determinista, que mostró como el caos puede surgir en sistemas deterministas, así como el estudio de la “teoría del caos “en más de un campo, tales como: matemáticas, meteorología, informática, física, geometría y economía (Ramírez, 2010).

La teoría trade-off es una teoría presentada por Stephen Ross en 1977 donde precisa que el financiamiento ejecuta riesgos sobre el capital e incrementa el valor del mercado de la entidad. Es decir, donde pretende que el origen de financiamiento se

establezca, indicando el actuar que tendría el costo de capital y la utilidad del mercado (Cervantes *et al.*, 2018).

Según Bueno & Santos (2020), la **teoría de agencia** surge en los años 1973 donde Ross lo desarrolló, también se le conoce como contingencia moral, o dificultad principal del agente. Asimismo, las dificultades entre los accionistas, gerentes y otros individuos vinculados; la teoría determina la estructura del capital en vinculación de agencia.

Para Coll (2020), la **teoría económica** inicialmente basadas en teorías simples como: la moneda, comercio global y producción de bienes; al paso del tiempo se introdujo nuevos campos sobre la modelización y evolución de la economía; y teorías sobre el equilibrio, inflación, ahorro e inversión los cuales buscaban actualizar los comportamientos de la economía y del predominio de sus agentes (nivel individual y global). Asimismo, el constante desarrollo de este campo y su medición brinda una variedad de instrumentos los cuales han permitido las evaluaciones para la toma de decisiones económicas sin verse afectados.

2.2.1 Conceptualización de la variable 1: Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar es un mecanismo que rige en la cartera de pendientes por cobrar, el cual es usado por una variedad de entidades ante una venta al crédito a sus clientes por un tiempo determinado (Requiz, 2020). Es decir, su correcta gestión puede facilitar el flujo de caja, contribuir a la administración de riesgos y la liquidez de la entidad.

En su artículo Pérez & Merino (2010) mencionan que, las letras de cambio, créditos y pagarés forman parte de las cuentas por cobrar, siendo el derecho de cobro de las entidades para exigir el pago de las deudas a sus clientes por servicios brindados o la venta de un producto. Es decir, que el giro de un título valor por los servicios o ventas servirán de derecho de cobro para concretar el pago de los clientes.

Para Martínez (2022), las cuentas por cobrar son los pagos pendientes que se mantiene con el cliente, según los términos de pagos acordado por la venta de un bien o servicio. Por ello, la finalidad del modo de pago determinará el periodo de cobro y la fluidez de efectivo con el que se va a disponer para las obligaciones a corto y largo plazo.

Por otro lado, la Universidad IPEI (2021) menciona que, las cuentas por cobrar son activos de la empresa que surgen de los otorgamientos de créditos de los consumidores o deudores de la entidad. Representan derechos a recibir cantidades de efectivo en el futuro mediante ventas o el préstamo. Es decir, una gestión adecuada es esencial para generar ingresos, mitigar el riesgo crediticio.

Por último, Resendiz (2020) indica que, el inicio de las cuentas por cobrar se da con la emisión de la factura al cliente por un servicio o bien donde el pago se efectuará a corto o largo plazo según lo determinado por la entidad y cliente. Es decir, que la factura es el documento inicial para las cuentas por cobrar debido a que brinda la información necesaria para el derecho de cobro.

Dimensiones

Para Pedrosa (2020), la **morosidad** es la práctica en la cual el deudor sea persona natural o jurídica no cancela sus obligaciones dentro de la fecha. Por ello, es recomendable el pago a tiempo de las obligaciones o la solicitud de plazo para evitar el ingreso a la lista de morosos lo que evita el acceso a créditos y la venta. Es decir, el incumplimiento de los compromisos de pagos conlleva a la negación de nuevos créditos.

Las **políticas de cobranza**, es el sistema establecido por la entidad para brindar facilidad de pago a los clientes mediante créditos que se otorga bajo criterios y políticas con la finalidad de aumentar las ventas (López, 2016). Del mismo modo, una buena gestión de las políticas permite el desarrollo y crecimiento crediticio de las cuentas de cobro.

Westreicher (2020) en su artículo menciona que, las **ventas al crédito** consisten en que el comprador adquiere un bien o servicio y el pago se realiza en un futuro de acuerdo con lo establecido entre ambas partes. Es decir, se brinda acceso a créditos que benefician al comprador con la finalidad de saldar su deuda en el tiempo pactado.

Indicadores

Para Morales & Morales (2014), las **cuentas incobrables** son producto de las ventas al crédito, las cuales generan pérdidas a las entidades al no concretarse los cobros por factores externos que vinculan al deudor. Por ello, la organización debe conocer minuciosamente los niveles de morosidad de sus clientes para evitar nuevas cuentas incobrables, estableciendo políticas y estrategias de cobros.

Los **periodos de cobranza** empiezan después de una venta al crédito, determinando la fecha de cobro establecidos en los plazos, siendo fijados por la empresa para realizar una buena gestión (Morales & Morales, 2014). Es decir, que al establecer un plazo la empresa tiene un proceso formal para realizar dicho cobro sin replicación del cliente.

Mendoza & Ortiz (2016) sostienen que, la **rotación de cuentas por cobrar** son las veces en que una entidad pueda convertir sus cuentas por cobrar en efectivo durante plazos establecidos, determinando el seguimiento continuo de políticas de crédito. Por ello, las políticas van a permitir establecer una eficiencia de gestión en las cuentas pendientes de cobro.

Solano (2019) menciona que, la **evaluación al crédito** tiene como fin analizar a los clientes y la relevancia de los riesgos, como parte de las políticas de créditos y la estrategia de riesgos de la entidad. Es decir, que tras la evaluación se fijará el crédito o ampliación aceptando los riesgos.

2.2.2 Conceptualización de la variable 2: Liquidez

La liquidez es decisiva a la hora de evaluar la capacidad de la entidad para cumplir con sus pasivos a corto plazo, ante modificaciones que condiciona el mercado, para reducir riesgo en la liquidez ante un acontecimiento de carencias de capital por parte de una entidad (Gutiérrez & Tapia, 2016). Es decir, la liquidez desempeña un rol elemental en la salud financiera y la capacidad de una entidad.

Banco de la Republica Colombia (2020), la liquidez es la capacidad en que el activo se convierte en medio de pago sin perder su valor para cumplir sus obligaciones. Es decir, en buena posición de liquidez reduce el riesgo y proporciona estabilidad financiera

Para el Banco Santander (2022) nos dice que, para hacer frente a obligaciones a corto plazo y a eventualidades la entidad debe tener liquidez disponible, así como, la capacidad para convertir un activo en efectivo.

Asimismo, Chávez (2022) menciona que, la capacidad de una empresa para convertir un activo a liquidez se ve influenciado por el costo y tiempos; la velocidad del proceso de compra y venta sin perder su valor. Es decir, que si el activo puede ser vendido en cualquier temporada y rapidez se puede adquirir efectivo para el cumplimiento de las obligaciones.

Por último, Muñoz (2022) determina que, entidades solo consideran sus obligaciones a largo plazo y ante eventualidades el tiempo y costo son primordiales para transformar activos en efectivos.

Dimensiones

Para Sevilla (2020), los ratios de liquidez deben ser empleados de manera conjunta para el buen análisis de las operaciones debido a que miden la liquidez de las empresas y por ende la capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

En el artículo de Gerencie (2022) indica que, la razón corriente proviene del activo y pasivo corriente de la entidad determinando la posibilidad con la que la empresa dispone de efectivo para cumplir con las obligaciones financieras, deudas o eventualidades.

Según Gutiérrez (2020) sostiene que, la evaluación ácida es el efectivo con el que dispone la empresa para hacer frente a gastos frecuentes tales como: pago a proveedores y personal esto sin contar con el ingreso por la venta de bien o servicio.

Indicadores

El **capital de trabajo** para Subramanyan (2015) sustenta que, la evaluación de la liquidez determina que es un remanente para el activo circulante y, por ende, de suma importancia para la medición de activos brindando tranquilidad en los acreedores. Asimismo, es de suma importancia mantener una reserva líquida frente algunos acontecimientos que puedan ocurrir con el efectivo de la entidad.

Según López (2014) menciona que, el primordial flujo de incorporación en la financiación es el **requerimiento de financiamiento** para que la entidad pueda evaluar la inversión de su capital. Es decir, que mediante el financiamiento las entidades pueden cubrir sus obligaciones de corto o largo plazo.

2.3 Formulación de hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

H_1 : Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

H_0 : No existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

2.3.2 Hipótesis específica

Existe relación en la dimensión de morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

Existe relación en la dimensión de políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

Existe relación entre la dimensión de ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de la investigación

El concurrente estudio, se utilizó 3 métodos que son: (i) el método **deductivo**, debido a su validez explícita en la especificación del estudio a través de factores como la hipótesis, teorías o premisas por consensos incuestionables (Calderón, 2019); (ii) el método **analítico**, por ser un proceso que devalúa todo en sus elementos básicos y luego genera lo específico. Se emplea para solucionar problemas y determinar la información relevante sobre un tema y además podemos identificar el problema, separarlo en subtemas y procrear una de las hipótesis acerca de las causas del problema. Luego se elige un proceso para analizar las hipótesis y se crea un experimento para validarlas (Rodríguez, 2022) y, por último, (iii) el método **hipotético**, se considera los métodos hipotético-deductivos estos principales factores de la investigación científica y usualmente es determinante la cual es el único método “verdadero” para los desarrollos científicos (Espinoza, 2018).

3.2 Enfoque de la investigación

En el reciente estudio tendrá un planteamiento cuantitativo la cual ayuda a plantear a cabo una investigación. En los determinados procedimientos se establecen de manera ordenada, implacable, la cual proceda otorgar la constatación de la hipótesis (Samaniego, 2020).

Asimismo, el planteamiento cuantitativo se mide a través de la recaudación de análisis de resultados numéricos y emplea procedimientos estadísticos para llegar a conclusiones. Por otro lado, en un artículo citan que la búsqueda científica cuenta con dos factores importantes como factor cuantitativo y cualitativo (Otero, 2018). También determinará el contenido, métodos, técnicas que se desarrollaran el estudio, se brindará para la recaudación de análisis de datos.

3.3 Tipo de investigación

En el presente estudio, se aplicará la investigación de tipo básica correspondiente al no experimental, la cual no se maniobrarán las variables. Los estudios de investigación son el proceso en la cual se aplican metodologías para dilucidar fenómenos. Según los objetivos de estudio, se busca que la investigación sea explicativa, descriptiva, explicativa y correlacional (Editorial Etecé 2021).

3.4 Diseño de la investigación

El presente estudio de la investigación tendrá como diseño no experimental de tipo correlacional, la cual tendrá dos variables que evaluarán la relación de estas (Manterola *et al.*, 2019). Asimismo, la estructura de la indagación es la planificación de un examen de investigación. Del mismo modo los diseños de un estudio son las etapas más determinantes de los procesos de investigación, ya que se debe considerar factores importantes como la información previa a los temas de estudio, los diseños aplicados previamente y que debe ser viable para la investigación.

3.5 Población, muestra y muestreo

Población: La presente investigación está conformada por una población de 65 trabajadores en general, correspondiente al mes de junio 2023 de la empresa inmobiliaria situada, en el departamento de Lima, distrito Lima. Según Arias *et al.*, (2016) indica que, estudio de población es un compuesto de acontecimientos, la cual son muy determinante para el objetivo de la investigación.

Muestra: Para la evaluación de estudio se contempló una muestra de 45 trabajadores en general de empresa inmobiliaria, correspondiente al mes junio 2023. Según Frederick (2018) indica que, la muestra estadística es una fracción recolectada a través de una

población de estadísticas para determinar los aspectos de estudio y comprensión de esa población.

Cálculo de muestra

$$n = \frac{N * Z_{1-\alpha/2}^2 * p * q}{d^2 * (N-1) + Z_{1-\alpha/2}^2 * p * q}$$

$$n = \frac{45 * 1.960/2^2 * 0.500 * 0.500}{0.050^2 * (45-1) + \frac{1.960}{2^2} * 0.500 * 0.500}$$

$$n=45$$

El tamaño de la muestra es de 45 trabajadores

Muestreo: Grudemi (2019) señala que, el estudio de muestreo simple es una táctica que determina la clasificación de muestras estadísticas la cual determina la población con la misma posibilidad de ser incluidos. El muestreo probabilístico, el cual consiste en asegurar a todos los individuos de la población que posean la misma probabilidad de ser elegidos, representados y que formen parte de la muestra (Hernández & Carpio, 2019). Por ello, como parte de la investigación se utilizará el tipo de muestreo probabilístico - aleatorio.

3.6 Variables y operacionalización

El presente estudio investiga una información viable y precisa que se encuentra en la matriz de operacionalización de las variables en el **anexo 2**.

La primera variable denominada las cuentas por cobrar y la segunda variable denominada liquidez, forman parte del planteamiento conceptual y operacional del estudio.

A continuación, tenemos mayor detalle:

Variable 1; cuentas por cobrar

Definición conceptual; De acuerdo con Ortiz (2022), las cuentas por cobrar son derechos de cobro que se generan por la venta de bienes o servicios a crédito, por lo consiguiente del efectivo, las cuentas de cobro son los activos que más generan un rendimiento de liquidez para la entidad.

Definición operacional; Las cuentas por cobrar se evalúan mediante un cuestionario, donde podremos obtener antecedentes para resolver decisiones financiero en el área de clientes.

Variable dependiente: Liquidez

Definición conceptual; Tal como indica la Universidad IPEI (2021), el efectivo es el volumen de la entidad para cumplir sus compromisos de corto plazo, su determinación es esencial para evaluar la capacidad financiera de la empresa antes las adversidades, de condiciones de mercado, disminuyendo la contingencia de liquidez en caso de falta de capital de la entidad.

Definición operacional: Determina el nivel de liquidez de la entidad que se considerará necesario al validar los ratios de liquidez, la razón corriente y la prueba ácida.

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnica

El presente estudio por tener un diseño no experimental utilizará el instrumento de la encuesta para la recaudación de datos sobre la población de estudio. Según Lifeder (2020), la encuesta es una herramienta, donde los datos se obtienen a través de un cuestionario.

Esta herramienta se evalúa con el fin de medir los volúmenes de una población mediante la ejecución de métodos estadísticos. Para Lifeder (2021), es un método de investigación que se encarga de acceder a la información, datos y comentarios haciendo preguntas

específicas. El propósito de la mayoría de las investigaciones es formular hipótesis sobre una población, un grupo de referencia o una muestra representativa.

3.7.2 Instrumentos

Se utilizó la encuesta, el cual se formuló mediante la plataforma virtual (formulario de Google), quienes fueron partícipes los colaboradores de la empresa inmobiliaria con correlación entre las variables, dimensiones e indicadores. Según Bravo & Valenzuela (2019) confirma que, los cuestionarios que se utilizan para recolectar información de una manera organizada permitan la vinculación entre las variables que son importantes para la investigación. Asimismo, Lifeder (2022) expresa que, es una herramienta por medio de la cual se realizan preguntas a diferentes personas, con la determinación de obtener información relevante, fehaciente a un tema particular y según las respuestas obtenidas se determinan diversos datos para analizar.

3.7.3 Validación

Para el proceso de validar el estudio, se recomendó la validación por 3 expertos. La lista de aprobadores se visualiza en la siguiente tabla 1. En el artículo de Narváez (2023) indica que, la validez es fundamental para garantizar que los estudios empleados como la recaudación de datos, la información resumida está de acuerdo que sean consistentes con determinación del tamaño variable del estudio.

Tabla 1

Experto que validaron el instrumento

N.º Nombres y Apellidos	Grado
1. Raúl Valdiviezo López	Dr. Economista
2. Denis López de la Cruz	Contador público colegiado
3. Luis Ubillus Rosillo	Contador público colegiado

3.7.4 Confiabilidad

Para indicar si los estudios son confiables, se utilizará el ensayo de alfa de Cronbach por tener un cuestionario como estudio de investigación en una “escala de Likert”. Asimismo, Narváez (2023) refiere que, la confiabilidad es la medida en que un instrumento de investigación obtiene sistemáticamente los mismos resultados si es realizada en la misma situación en consecutivas ocasiones, se encuentra ubicada en el **anexo 5**.

Tabla 2

Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Nº de elementos
,956	,959	51

3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos

En la actual investigación se fijará los procesos descriptivos e inferencial. Asimismo, se determinará la información por intermedio del “instrumento de cuestionario”, además, se realizó un cálculo inferencial, el cual permite cotejar el análisis de la hipótesis, por ende, se ejecutó pruebas de confiabilidad del instrumento aplicando el “Alfa de Cronbach”, y luego del cual se utilizó la prueba de Shapiro-Wilk para realizar el contraste de la prueba de normalidad y la prueba de contraste de la hipótesis, debido a que se tuvo una muestra

menor a 50 y un valor de significancia menor a 0,005, no teniendo una distribución normal, y confirmando que los datos son paramétricos. Por ello, se determinó aplicar la prueba de Rho de Spearman.

3.9 Aspectos éticos

La información mostrada en el presente estudio es confidencial, se determinó con suma responsabilidad, de igual manera se pidió el permiso respectivo del gerente general de la organización, se citaron a los autores de teorías expuestas, tal como menciona la norma APA, por lo tanto, se aplicó la herramienta Turnitin, a fin de garantizar que la investigación sea original y libre de plagio, como se aprecia en el anexo 6.

CAPÍTULO IV: PRESENTACION DE DISCUSION DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Análisis descriptivo de resultados

Variable 1: cuentas por cobrar

En esta investigación, se hizo un estudio de las principales variables, y el desenlace que se lograron se basaron a través de encuesta realizada a 45 colaboradores.

Figura 2

Variable 1: cuentas por cobrar

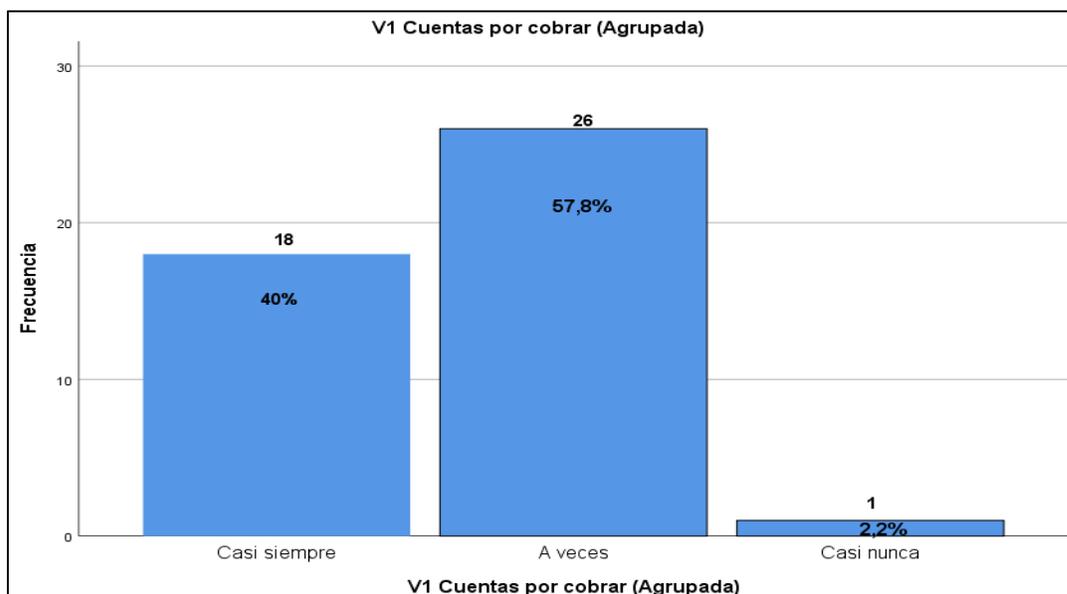


Tabla 3

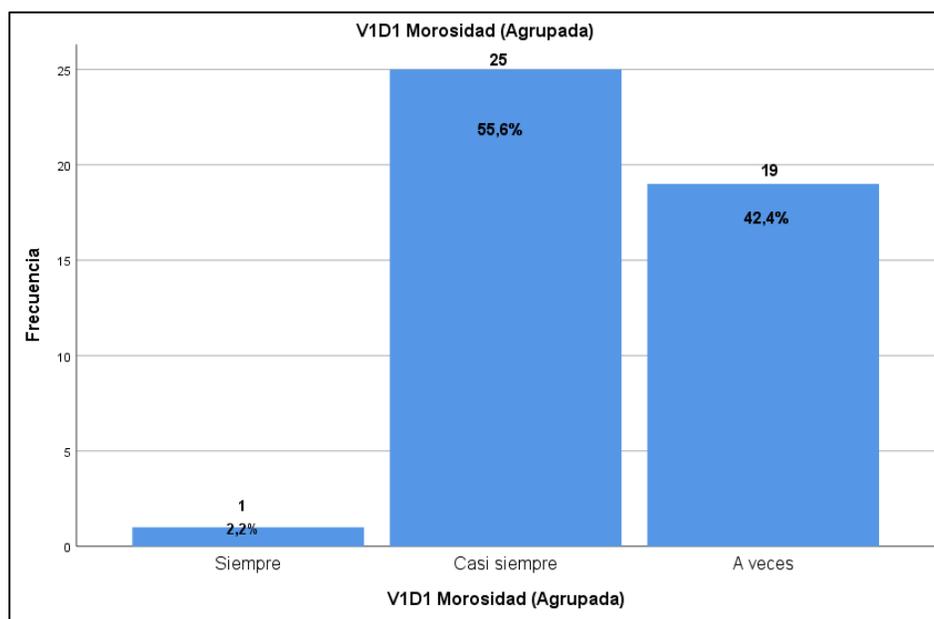
Análisis descriptivo de la variable cuentas de cobrar

Estadísticos descriptivos							
	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación	Varianza
V1: cuentas por cobrar (Agrupada)	45	2	2	4	2,62	,535	,286
N válido (por lista)	45						

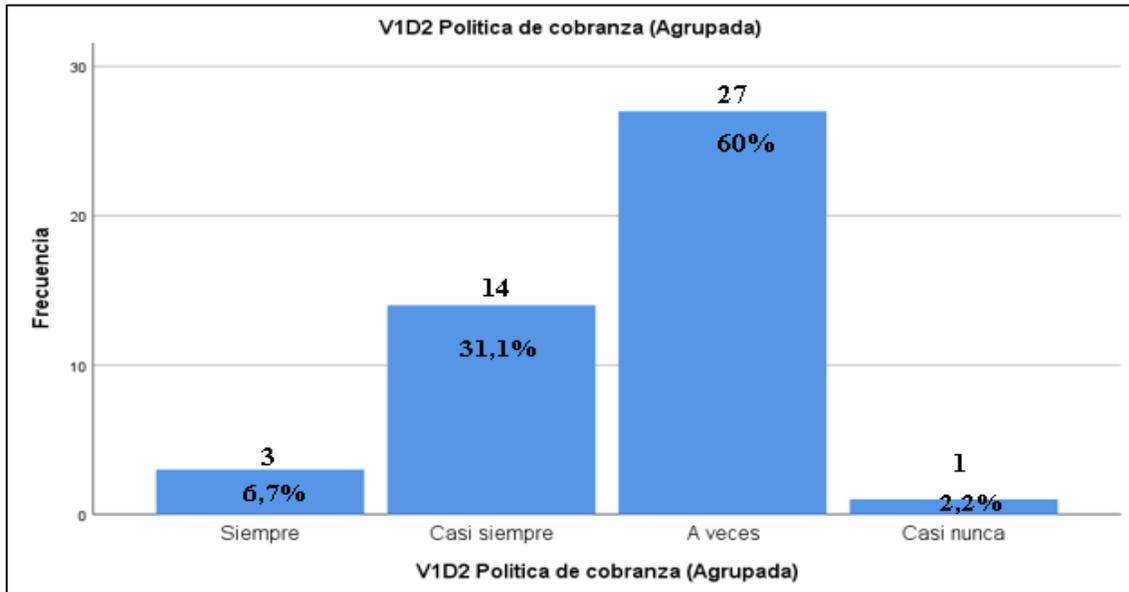
Interpretación: Analizando la figura 2 y tabla 3, notamos que, del total de 45 colaboradores, 26 de los sondeados, que representan el 57.8 %, tienen una opinión neutra “a veces” sobre las “cuentas por cobrar”; mientras que 18 colaboradores que representan el 40 %, señalaron casi siempre y 1 colaborador que representan el 2,2 % señaló que “casi nunca”. En resumen, la mayoría tiene una estimación neutral con respecto al manejo del efectivo que se realiza en la empresa.

Figura 3

Dimensión morosidad



Interpretación: Analizando la figura 3, de la dimensión 1 y variable 1, visualizamos que en su mayoría el 25 de los estudiados representan el (55,6%), tienen una valoración de casi siempre en la morosidad, asimismo, 19 de los sondeados que representan un (42,4%) dieron una valorización de a veces; 1 de los encuestados que representan un (2,2%) indicaron como siempre. En palabras breves, la morosidad en los clientes debe ser monitoreada constantemente para disminuir las cuentas por cobrar y optar un buen rendimiento de efectivo.

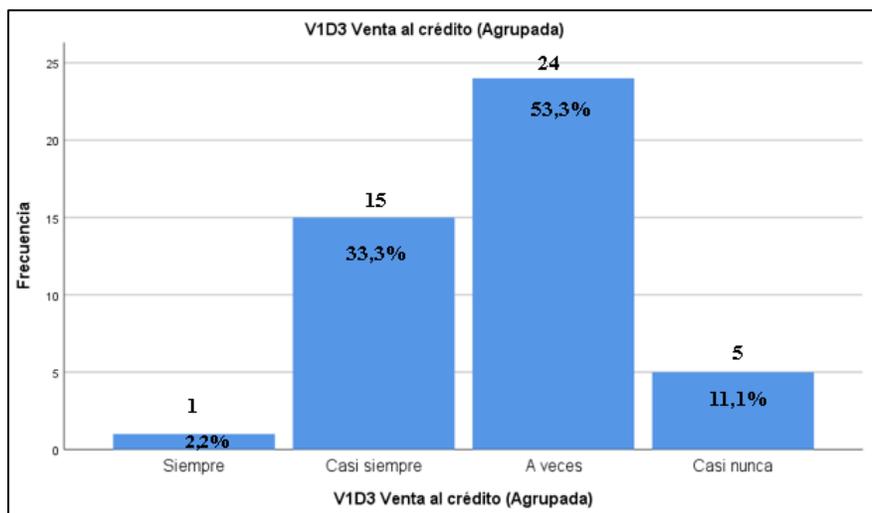
Figura 4*Dimensión políticas de cobranza*

Interpretación: Analizando a la figura 4, de la dimensión 2 y variable 1, observamos que mayoritariamente 27 de los encuestados que representan el (60%), tienen una valoración de a veces con la dimensión política de cobranza; asimismo, 14 de los sondeados que representan un (31,1%) dieron una valoración de casi siempre; 3 de los encuestados que representan un (6,7%) indicaron siempre y 1 encuestado que representa (2,2%) valoró como casi nunca la política de cobranza.

Por lo tanto, el conjunto de encuestado a valorizado “a veces” concluyendo que deberían mejorar y aplicar nuevas políticas para el cobro debido evitando el aumento de las cuentas por cobrar.

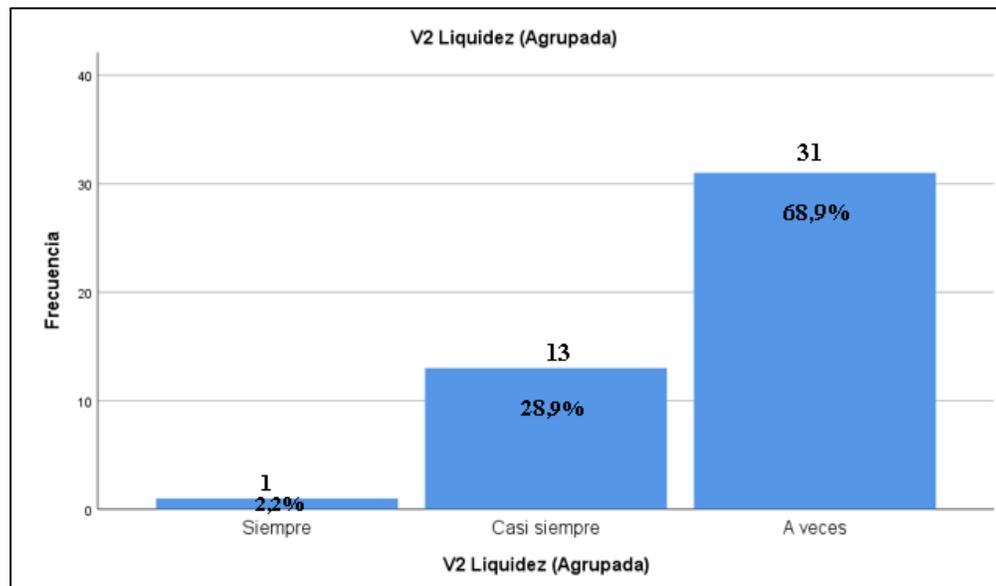
Figura 5

Dimensión ventas al crédito



Interpretación: Analizando la figura 5, de la dimensión 3 y variable 1, observamos que 24 de los encuestados que representan el (53,3%), tienen una valoración de a veces con las ventas al crédito; el cual el 15 de los sondeados que representan un (33,3%) dieron una valoración de casi siempre, asimismo, 5 de los encuestados que representan un 11,1%) referencian el casi nunca; por último, 1 de los encuestados que representan un (2,2%) indicó siempre.

Por lo que, la mayoría de sondeados al valorizar a veces se concreta que no hay un adecuado seguimiento a las ventas al crédito afectando el flujo de efectivo.

Figura 6*Variable 2: liquidez***Tabla 4***Análisis descriptivo de la variable liquidez*

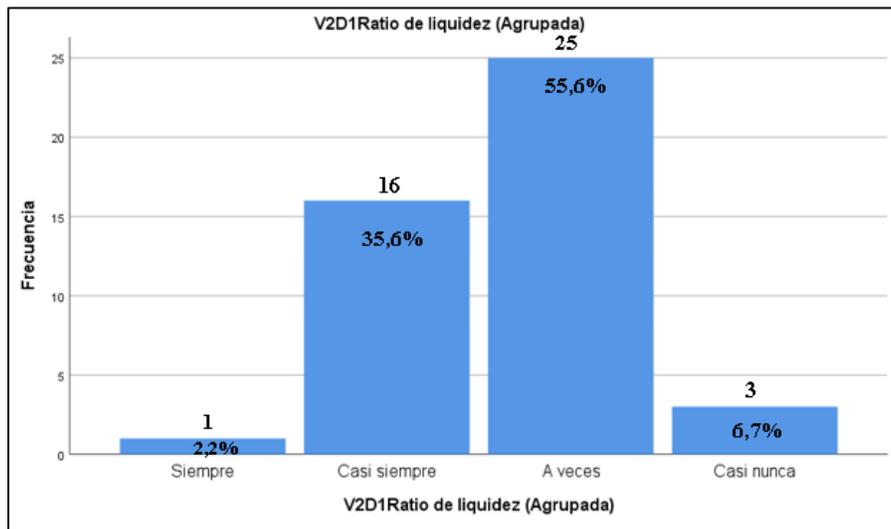
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	siempre	1	2,2	2,2	2,2
	casi siempre	13	28,9	28,9	31,1
	a veces	31	68,9	68,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Interpretación: Analizando la figura 6 y tabla 4, verificamos la distribución de la variable 2 denominada “Liquidez”, donde observamos que mayoritariamente 31 de los encuestados, representa un (68.9%), el cual tienen una valoración de a veces como parte de la liquidez; Asimismo, se evidenció que 13 encuestados, cuya representación es de (28,9%), dieron una

valoración casi siempre para la liquidez; por otro lado, tenemos a 1 encuestado, que representa el (2,2%), resultaron una valoración de siempre. En palabras breves, el mayor porcentaje de encuestados tiene una estimación neutral referente a la liquidez que circula en la empresa.

Figura 7

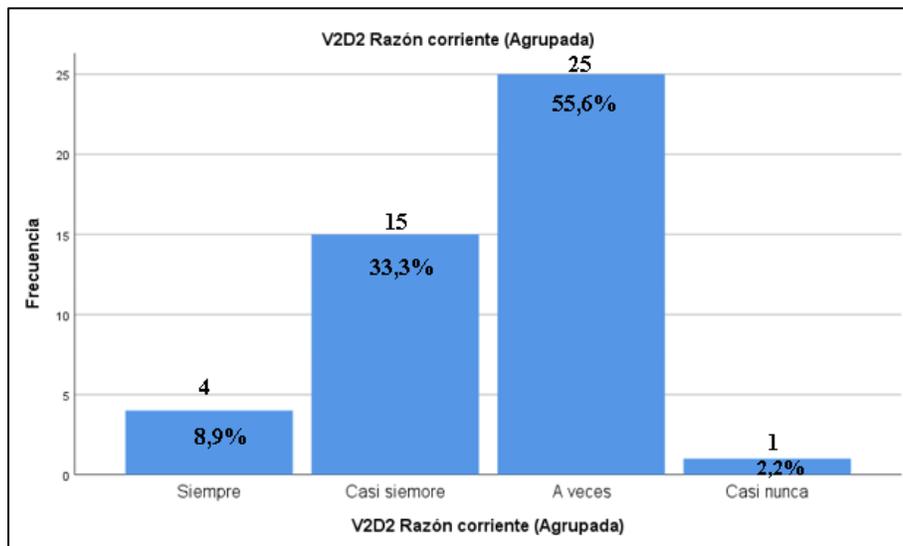
Dimensión ratio de liquidez



Interpretación: Evaluando la figura 7, comprobamos que superiormente 25 de los encuestados, representa un (55.6%), el cual tienen una evaluación de a veces como parte del ratio de liquidez; Asimismo, se evidenció que 16 encuestados, cuya representación es de (35.6%), dieron una valoración de casi siempre para el ratio de liquidez; por otro lado tenemos a 3 encuestados, que representan el (6,7%), dieron una valoración de en casi nunca; y por último 1 encuestados que representan un (2,2%), valoró como siempre el ratio de liquidez. En alto nivel, la mayoría de sondeos tienen una valoración neutra debido a que al no contar con un adecuado control de las cuentas por cobrar perjudica las obligaciones a corto plazo.

Figura 8

Dimensión razón corriente

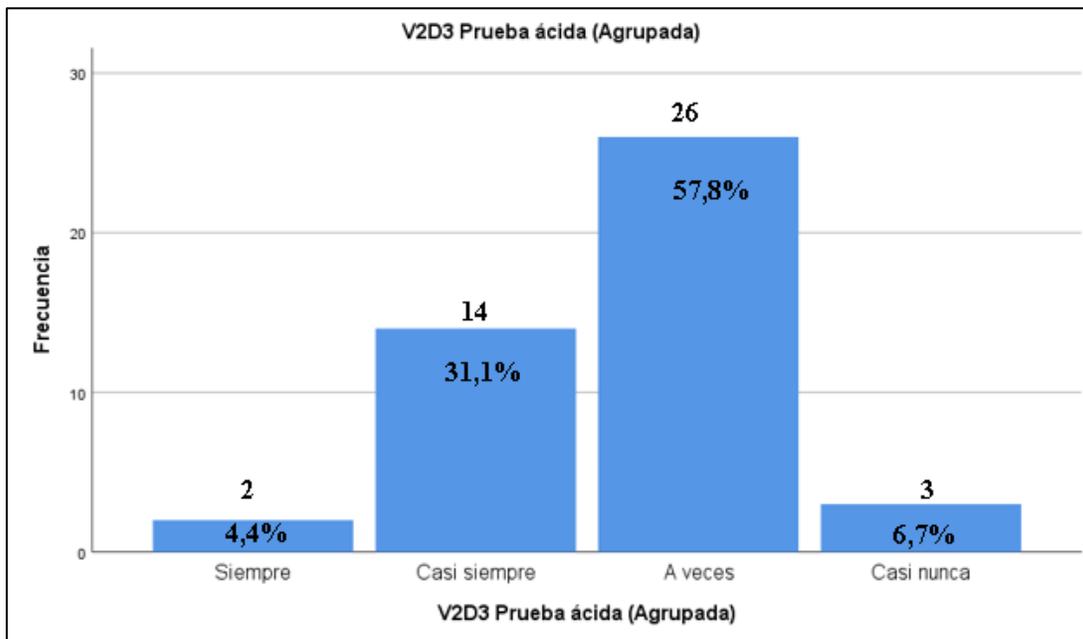


Interpretación: Analizando la figura 8, verificamos que mayoritariamente 26 de los encuestados, representa un (57.8%), el cual tienen una valoración de a veces como parte de la prueba ácida; asimismo, se comprobó que 14 encuestados, cuya representación es de (31.1%), dieron una valoración de casi siempre;

Por otro lado, tenemos a 3 encuestados, que representan el (6,7%), dieron una valoración de casi nunca; y por último 2 encuestados que representan un (4,4%), valoró como siempre. En palabras breves, la mayoría de sondeados tienen una valoración neutra con respecto a la prueba ácida

Figura 9

Dimensión prueba ácida



Interpretación: Analizando la figura 9, verificamos que mayoritariamente 26 de los encuestados, representa un (57.8%), el cual tienen una valoración de a veces como parte de la prueba ácida;

Asimismo, se comprobó que 14 encuestados, cuya representación es de (31.1%), dieron una valoración de casi siempre; por otro lado, tenemos a 3 encuestados, que representan el (6,7%), dieron una valoración de casi nunca; y por último 2 encuestados que representan un (4,4%), valoró como siempre. En palabras breves, la mayoría de sondeos tienen una valoración neutra con respecto a la prueba ácida

Figura 10

Análisis horizontal y vertical de situación financiera

EMPRESA INMOBILIARIA ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Espresado en soles)						
	2022	2021	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
					S/	%
Efectivo y equivalente a efectivo	3,001,957.00	6,781,214.00	56%	77%	-3,779,257.00	-56%
Cuenta por cobrar comerc-terceros	281,111.00	185,754.00	5%	2%	95,357.00	51%
Cuentas por cobrar diversas-terceros	494,767.00	301,560.00	9%	3%	193,207.00	64%
Servicios y otros contratos por anticipado	32,051.00	18,243.00	1%	0%	13,808.00	76%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,809,886.00	7,286,771.00	71%	83%	-3,476,885.00	-48%
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Propiedad,planta y equipo	5,329,685.00	5,329,685.00	99%	61%	0.00	0%
Depreciacion acumulada	-3,815,731.00	-3,815,731.00	-71%	-43%	0.00	0%
Intangible	6,775.00	7,275.00	0%	0%	-500.00	-7%
Depreciacion activ biologico amortizacion acum	-7,274.00	-7,274.00	0%	0%	0.00	0%
Otro activos no corrientes	78,447.00		1%	0%	78,447.00	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,591,902.00	1,513,955.00	29%	17%	77,947.00	5%
TOTAL ACTIVOS	5,401,788.00	8,800,726.00	100%	100%	-3,398,938.00	-39%
PASIVOS Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributo,contrap y aportes	485,499.00	350,760.00	9%	4%	134,739.00	38%
Remuneraciones y participaciones por pagar	299,531.00	180,800.00	6%	2%	118,731.00	66%
Cuentas por pagar comerciales terceros	157,495.00	98,308.00	3%	1%	59,187.00	60%
cuentas por pagar acciones(soc.par)y dire	92,717.00	82,021.00	2%	1%	10,696.00	13%
Cuentaspor pagar diversas-terceros	79,424.00	46,245.00	1%	1%	33,179.00	72%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1,114,666.00	758,134.00			356,532.00	47%
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	98,932.00	0.00				
Pasivo diferido	128,379.00	98,526.00	2%	1%	29,853.00	30%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	227,311.00	98,526.00			128,785.00	131%
TOTAL PASIVO	1,341,977.00	856,660.00			485,317.00	57%
PATRIMONIOS						
CAPITAL	800,000.00	800,000.00	15%	9%	0.00	0%
Exedente de revaluacion	145,316.00	155,316.00	3%	2%	-10,000.00	-6%
Reservas	90,000.00	90,000.00	2%	1%	0.00	0%
Resultados acumulados positivos	2,009,410.00	2,541,410.00	38%	29%	-532,000.00	-21%
Utilidad de ejercicio	966,334.00	4,311,488.00	18%	49%	-3,345,154.00	-78%
TOTAL PATRIMONIO	4,011,060.00	7,898,214.00			-3,887,154.00	-49%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	5,353,037.00	8,754,874.00	100%	100%	-3,401,837.00	-39%

En la figura 10, se puede apreciar el comparativo del estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, Lima 2023, analizando los periodos 2021 - 2022, como podemos apreciar, la entidad sufrió una pérdida del efectivo de S/ 3, 779,257.00, teniendo una gran variación negativa de 56% del periodo 2021 al 2022. Por otro lado, las cuentas por cobrar tuvieron un aumento de 51%. Por lo que, se refleja un gran déficit en las cuentas por cobrar. También se puede apreciar que hubo una gran variación en los grados de endeudamientos de un 60% trayendo un aumento en las remuneraciones por pagar 66%.

También podemos observar que, en el año 2022, se tuvo una reducción de las utilidades con una variación de 78%, esto se debe, a que hubo un incremento de sus cuentas por cobrar, afectando la rentabilidad de la empresa.

Figura 11

Análisis horizontal y vertical de estado de resultados

EMPRESA INMOBILIARIA ESTADO DE RESULTADOS (Espresado en soles)						
	2022	2021	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
Ventas netas	4,019,985.00	5,417,489.00	100%	100%	-1,397,504.00	-26%
Costo de ventas	-1,883,574.00	-2,005,676.00	-47%	-37%	122,102.00	-6%
Resultado bruto Utilidad	2,136,411.00	3,411,813.00	53%	63%	-1,275,402.00	-37%
Gastos de administración	-1,033,089.00	-907,496.00	-26%	-17%	-125,593.00	14%
Resultado de operación utilidad	1,103,322.00	2,504,317.00	27%	46%	-1,400,995.00	-56%
Gasto financiero	-225,446.00	-125,212.00	-6%	-2%	-100,234.00	80%
Ingresos financieros gravados	302,699.00	816,634.00	8%	15%	-513,935.00	-63%
Otros ingresos gravados	973,716.00	1,115,749.00	24%	21%	-142,033.00	-13%
Resultado antes de part. - Utilidad	2,154,291.00	4,311,488.00	54%	80%	-2,157,197.00	-50%
Distribución legal de la renta	-179,857.00		-4%	0%	-179,857.00	
Resultado antes del imp - Utilidad	1,974,434.00	4,311,488.00	49%	80%	-2,337,054.00	-54%
Resultado antes del imp - Pérdida			0%	0%	0.00	
Impuesto a la renta	-1,008,100.00		-25%	0%	-1,008,100.00	
Resultado del ejercicio - Utilidad	966,334.00	4,311,488.00	24%	80%	-3,345,154.00	-78%
Resultado del ejercicio - Pérdida						

Como podemos apreciar en la figura 11, hubo una disminución de ventas de S/ 1,397,504.00 que estos se ven reflejado en las utilidades afectando rentabilidad. Asimismo, sus gastos operacionales han tenido una variación de 56%, afectando de manera notoria la liquidez. Por último, podemos observar que la utilidad neta del ejercicio ha tenido una disminución de S/ 3,345,154.00, teniendo una variación de 78%.

Tabla 5

Análisis de indicadores financieros (ratios financieras)

Ratio de liquidez - Prueba ácida					
Periodo	Formula		Información de EEFF		Resultado
2021	Activo corriente	=	7,286,771.00	=	9.61
	Pasivo corriente		758,134.00		
2022	Activo corriente	=	3,809,886.00	=	3.42
	Pasivo corriente		1,114,666.00		

En la tabla 5, podemos apreciar el rendimiento de la prueba ácida, teniendo como resultado la condición de compromiso, para cumplir sus obligaciones de pago. Podemos concluir que la empresa por cada S/ 10.00 soles de deuda dispone de S/ 9.61, para el año 2021, mientras que para el año 2022, la empresa dispone de S/ 3.42 por cada S/ 10.00 soles disponible. Definiendo así que para el año 2022 las obligaciones de pago tuvieron un crecimiento de endeudamiento afectando así la rentabilidad de la entidad.

4.1.2 Prueba de Hipótesis

A: Prueba de normalidad

Tabla 6

Pruebas de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V1D1: morosidad	,112	45	,198	,955	45	,080
V2: liquidez	,135	45	,039	,934	45	,013
V1D2: política de cobranza	,153	45	,010	,925	45	,006
V1D3: venta al crédito	,099	45	,200*	,986	45	,852
V1: cuentas por cobrar	,083	45	,200*	,973	45	,363

*." Esto es un resultado mínimo de la significación positiva".

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 6, se evaluó que la muestra concuerda a 45 encuestados, concluyendo lo siguiente: Para la variable 1 “cuentas por cobrar” y VID3 se tuvo como resultado un valor sig. = 0,200 también para la VID1 resultado un valor sig. = 0,198 que refiere a una distribución paramétrica. Asimismo, para la V2 “liquidez”, VID2 “Políticas de cobranza”, corresponde a una distribución no paramétrica, debido a que el valor es menor a 0.05, por lo tanto, al confirmar que los datos son no paramétricos, se utilizará la prueba del Rho de Spearman.

B. Confiabilidad

Confiabilidad de las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Nº de elementos
,956	,959	51

Interpretación:

Se realizó la prueba de confiabilidad a las en estudio, utilizando el coeficiente del alfa de Cronbach, considerando todas las preguntas asociadas a las dos variables obteniendo un resultado de 0.956, que representa un nivel excelente. Se puede decir, que, mediante el análisis obtenido, el instrumento es confiable y preciso.

C. Prueba de contraste de hipótesis general

Regla de interpretación de hipótesis:

Si p-valor < 0.05 se invalida la H_0 y se admite la H_a

Si p-valor > 0.05 se admite la H_0 y se invalida la H_a

Contraste de hipótesis general

Representación de la hipótesis general en el trabajo de investigación "Existe relación entre las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023."

Hipótesis nula (H₀): No hay una relación entre cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Hipótesis alterna (H₁): Si hay una relación entre cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023.

Tabla 7

Correlación de hipótesis general

			V1: cuentas por cobrar	V2: liquidez
Rho de Spearman	V1: cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1,000	,791**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	V2: liquidez	Coefficiente de correlación	,791**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Interpretación:

Según los datos presentados en la tabla 7, se puede observar que el coeficiente de correlación es de 0.791, demostrando que hay una fuerte correlación entre la variable 1 y la variable 2, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir, los resultados encontrados muestran que las cuentas por cobrar tienen una fuerte vinculación con la liquidez; en tal sentido, se concluyó

que es necesario para la empresa estar pendiente de sus cuentas por cobrar para evitar problemas de liquidez en el futuro.

Contraste de hipótesis específica 1

Hipótesis nula (H₀): No hay una relación entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Hipótesis alterna (H₁): Si hay una relación entre la morosidad y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Tabla 8

Correlación de hipótesis específica 1

		Correlaciones		
			V1D1: morosidad	V2: liquidez
Rho de Spearman	V1D1: morosidad	Coefficiente de correlación	1,000	,468**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	45	45
	V2: liquidez	Coefficiente de correlación	,468**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	45	45

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

Interpretación:

Según los datos presentados en la tabla 8, se puede observar que el coeficiente de correlación es de 0.468, demostrando que hay una débil correlación entre la variable morosidad y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,001$ de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre la morosidad y liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Tanto así que los niveles de liquidez, rentabilidad, saldos de la cartera de los clientes disminuye la morosidad.

Contraste de hipótesis específica 2

Hipótesis nula (H0): No hay una relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Hipótesis alterna (H1): Si hay una relación las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Tabla 9

Correlación de hipótesis específica 2

			V1D2: política de cobranza	V2: liquidez
Rho de Spearman	V1D2: política de cobranza	Coefficiente de correlación	1,000	,757**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	V2: liquidez	Coefficiente de correlación	,757**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Interpretación:

Según los datos presentados en la tabla 9, se puede observar que el coeficiente de correlación es de 0.757, demostrando que hay una fuerte correlación entre la variable política de cobranza y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,000$ de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre la política de cobranza y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir, que las políticas de cobranzas predominan directamente en el efectivo de la entidad ya que una ineficiente gestión puede afectar a la liquidez trayendo como consecuencia los incumplimientos de pagos.

Contraste de hipótesis específica 3

Hipótesis nula (H0): No hay una relación venta al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Hipótesis alterna (H₁): Si hay una relación venta al crédito y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Tabla 10

Correlación de hipótesis específica 3

		V1D3: venta al crédito	V2: liquidez
V1D3: venta al crédito	Correlación de Pearson	1	,717**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	45	45
V2: liquidez	Correlación de Pearson	,717**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	45	45

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

Interpretación:

Según los datos presentados en la tabla 10, se puede observar que el coeficiente de correlación es de 0.717, demostrando que hay una fuerte correlación entre la variable ventas al crédito y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,000$ de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre la ventas al crédito y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir que la ventas al crédito son una fuente principal de ingresos se utilizan como estrategia de ventas, también es bueno tener una gestión de recuperación de cartera para mantener una buena liquidez en la empresa.

4.1.3 Discusión de resultados

El objetivo general del estudio fue analizar la vinculación existente de las “cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023”. Para el desenlace del objetivo se ha organizado el diseño metodológico a través de la investigación correlacional, descriptiva, cuantitativo, de investigación no experimental, de corte transversal,

correlacional descriptivo; de la siguiente forma, se validaron los problemas que tiene el presente estudio para emprender una solución. Esta metodología permitió investigar las cualidades de las variables para hallar la correlación que hay entre sí, por consiguiente, se obtiene una investigación validada ante la problemática. Se usó una amplia gama de procesos de evaluación estadísticos para determinar el estudio inferencial en el examen de hipótesis "Existe una relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023." En los resultados estadísticos considerando una muestra de 45 colaboradores, 26 de los sondeados, que representan el 57.8 %, tienen una opinión neutra "a veces" sobre las "cuentas por cobrar"; mientras que 18 colaboradores que representan el 40 %, señalaron casi siempre, los colaboradores que representan el 2,2 % señaló que "casi nunca". Según los datos presentados de confiabilidad del alfa de Cronbach fue 9,56 y la prueba de normalidad evidencio datos no paramétricos. Se pudo observar que el coeficiente de correlación es de 0.791, demostrando que hay una fuerte correlación entre la variable cuentas por cobrar y liquidez. Por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria. Lo señalado coincide con el aporte de Manrique (2021), donde evidenció el diseño no experimental de corte transversal, en la cual la población y la muestra estuvo establecida por 32 empleadores. Concluyendo que las cuentas por cobrar trascienden significativamente en la liquidez de la empresa, dado que una medida no paramétrica de la correlación Rho de Spearman mostró significancia de dos colas hasta un valor p de $0,000 < 0,05$ y un valor de coeficiente de correlación de (0,884) que indica una correlación positiva alta. Por último, tenemos Requiz (2020) indicando que, las

cuentas por cobrar es un mecanismo importante que rige en la cartera de pendientes por cobrar.

La presente investigación tuvo OE1, determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. En el primer objetivo específico de morosidad los resultados estadísticos validaron una muestra de 45 encuestados observando que mayoritariamente el 25 de ellos representan el (55,6%), tienen una valoración de casi siempre en la morosidad, asimismo, 19 de los encuestados que representan un (42,4%) dieron una valoración de a veces; 1 de los encuestados que representan un (2,2%) indicaron como siempre. En palabras breves, la morosidad en los clientes debe ser monitoreada constantemente para disminuir las cuentas por cobrar y tener un mayor flujo de efectivo. En el coeficiente de correlación es de 0.468, demostrando que hay una moderada correlación entre la variable morosidad y liquidez. Por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor sig.= 0,001 de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre la morosidad y liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Por último, indica que la liquidez ejerce una labor fundamental en la fortaleza financiera y la capacidad de una entidad (Gutiérrez & Tapia, 2016).

En el OE2 de política de cobranza se observó que mayoritariamente 27 de los encuestados que representan el (60%), tienen una valoración de a veces con la dimensión política de cobranza; asimismo, 14 de los sondeos que representan un (31,1%) dieron una valoración de casi siempre; 3 de los encuestados que representan un (6,7%) indicaron siempre, los encuestado que representa (2,2%) valoró como casi nunca la política de cobranza. En palabras breves, en mayor porcentaje de sondeos a valorizado “a veces” concluyendo que deberían mejorar y aplicar nuevas políticas para el cobro evitando

el aumento de las cuentas por cobrar. El estudio de coeficiente de correlación es de 0.757, demostrando que hay una buena correlación entre la variable política de cobranza y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor sig.= 0,000 de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula, se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre la política de cobranza y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir, que las políticas de cobranzas influyen directamente en la liquidez de la empresa ya que una ineficiente gestión puede afectar a la liquidez trayendo como consecuencia los incumplimientos de pagos. Según Yauri (2021), determinó que su investigación tuvo vinculación entre las cuentas por cobrar y la liquidez, concluyendo que el grado en las políticas de las cuentas por cobrar sirve para la eficacia en liquidez la cual permite a la entidad asumir sus obligaciones,

En el OE3 de venta al crédito observamos que 24 de los encuestados que representan el (53,3%), tienen una valoración de a veces con las ventas al crédito; el cual el 15 de los encuestados que representan un (33,3%) dieron una valoración de casi siempre, asimismo, 5 de los encuestados que representan un 11,1%) referencian el casi nunca; por último, 1 de los encuestados que representan un (2,2%) indicó siempre. Por lo que, la mayoría de sondeos al valorizar a veces se concreta que no hay un adecuado seguimiento a las ventas al crédito afectando el flujo de efectivo, en el coeficiente de correlación es de 0.717, demostrando que hay una buena correlación entre la variable ventas al crédito y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor sig.= 0,000 de significancia, por lo tanto, se invalida la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna que confirma que, si existe una relación significativa entre las ventas al crédito y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir, que las ventas al crédito son una fuente principal de ingresos se utilizan como estrategia de ventas, también es bueno tener una

gestión de recuperación de cartera para mantener una buena liquidez en la empresa.

Tenemos la contribución de Peralta (2021), a través de su estudio menciona que las facturas pendientes de cobro incurren en el efectivo de la entidad y en los compromisos de pagos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primero: Considerando el propósito general, se determinó la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Los resultados del coeficiente de correlación son de 0.791, demostrando que existe una fuerte correlación entre la variable cuentas por cobrar y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, resulta una buena relación significativa entre las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir, los resultados encontrados muestran que las cuentas de la inmobiliaria de cuentas por cobrar tienen una fuerte vinculación con la liquidez; también podemos indicar al aumentar el riesgo de que las cuentas pendientes de cobro no se paguen, lo que afectaría la liquidez de la empresa en tal sentido, se concluyó que es necesario para la empresa estar pendiente de sus cuentas por cobrar para evitar problemas de liquidez en el futuro.

Segundo: Fundamentando el propósito específico 1, se precisó cómo se relaciona la morosidad en la liquidez en una inmobiliaria, Lima 2023 el coeficiente de correlación es de 0.468, demostrando que existe una débil correlación entre la variable morosidad y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,001$ de significancia, por lo tanto, confirma que, si existe una relación significativa entre la morosidad y liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. La cual se concluyó que la inmobiliaria 2023 no cuenta un buen control y seguimientos a sus cuentas cobrar la cual tiene una deficiencia

en la liquidez de sus pagos afectando tal así a los flujos de efectivos de sus obligaciones de pagos.

Tercero: Considerando el objetivo específico 2, políticas de cobranza y liquidez en una inmobiliaria, Lima 2023 el coeficiente de correlación es de 0.757, demostrando que existe una fuerte correlación entre la variable política de cobranza y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,000$ de significancia, por lo tanto, confirma que, si existe una relación significativa entre la política de cobranza y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es conclusión las políticas de cobranzas influye directamente en la liquidez de la empresa la inapropiada gestión obstaculiza significativamente en la obligaciones programada de pagos, como consecuencia de ello, la empresa busca financiación de terceros la cual genera un grado de endeudamiento.

Cuarto: Considerando el objetivo específico 3, venta al crédito y liquidez en una inmobiliaria, Lima 2023 el coeficiente de correlación es de 0.717, demostrando que existe una fuerte correlación entre la variable ventas al crédito y liquidez, por lo que, se concluye con el resultado de Spearman que el valor $p = 0,000$ de significancia, por lo tanto, se confirma que, si existe una relación significativa entre la ventas al crédito y la liquidez, en una empresa inmobiliaria, Lima 2023. Es decir que la ventas al crédito son una fuente principal de ingresos se utilizan como estrategia de ventas, también es bueno tener una gestión de recuperación de cartera para mantener una buena liquidez en la empresa. En conclusión, pudimos hallar que empresa inmobiliaria tiene deficiencia en las ventas al crédito la cual en retorno de liquidez es a largo plazo, la cual también se

halló que no existe adecuado políticas de crédito en la empresa la cual tarda en convertirse en liquidez, lo cual genera pérdidas financieras.

5.2 Recomendaciones

Primero: Incorporar la inclusión de un área análisis de cobro, que cuente con colaboradores capacitados para la recepción las facturas, boletas pendientes, además de una auditoria bimestral para mejorar, estableciendo controles en las cuentas por cobrar para obtener mayores flujos de efectivo en la mejorar la liquidez.

Segundo: Se recomienda al gerente general implementar estrategias para los clientes con morosidad, en el cobro a corto plazo para reducir el riesgo de endeudamiento, con el objetivo de minimizar las pérdidas incobrables y facilitar un grado de estabilidad financiera.

Tercero: Se recomienda al área administrativa establecer políticas de cobros, reduciendo los límites o plazos establecido, incentivando descuentos cliente puntual, la cual se retornaría a tiempo determinado la cuentas por cobrar, este proceso permitirá que los clientes no tengan saldo a pagar.

Cuarto: Se recomienda área contable implementar comunicación frecuente con el área administrativa para los reportes de deudas estableciendo una estrategia de monitoreo de las facturas pendientes, con el fin de garantizar la liquidez y obligaciones de pago.

REFERENCIAS

1. Stevens, R (2023). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?*
<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
2. Ortiz, A (2022). *Qué es la Liquidez de una Empresa | Importancia y Cómo se Mide.*
<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-es-liquidez>
3. Intrum (2019). *5 consejos para cobrar facturas impagadas y evitar la morosidad.*
<https://www.intrum.es/empresas/sobre-intrum/comunicacion/noticias/5-consejos-para-cobrar-facturas-impagadas-y-evitar-la-morosidad/>
4. Martin, G. & Martínez, E. (2021). *Inmobiliaria Mesoamericana S.A de C.V*
https://ssf.gob.sv/descargas/Paginas_publicas/SENAVAL/dar/html_informacion_mercado/clasificaciones_riesgo/informes/2021/PCR/PBIMSA01_jun21pcr.pdf
5. La cámara. (2023). *Precios de viviendas en Lima continuarán al alza en el 2023*
<https://lacamara.pe/precios-de-viviendas-en-lima-continuaran-al-alza-en-el-2023/>
6. Medina, A. (2023). *Alemania, bloqueada por la inflación, recesión y desplome inmobiliario*
<https://www.merca2.es/2023/04/03/alemania-inflacion-recesion-1270744/>
7. Gerencia de edificios, (2023). *Así se mueve el mercado inmobiliario de inversión*
<https://www.gerenciadeedificios.com/2023050411715/noticias/empresas/asi-se-mueve-el-mercado-inmobiliario-de-inversion.html>
8. BCRP. (2020). *Medidas del BCRP frente al Covid-19*
<https://www.bcrp.gob.pe/politica-monetaria/medidas-del-bcrp-frente-al-covid-19.html#:~:text=Dichas%20medidas%20se%20enfocaron%20en,y%20del%20tipo%20de%20cambio.>

9. Glatthard, J. & Sibilla, B. (2020). *Un futuro incierto para el mercado inmobiliario suizo*
https://www.swissinfo.ch/spa/economia/crisis-coronavirus_un-futuro-incierto-para-el-mercado-inmobiliario-suizo/45655966#:~:text=La%20respuesta%20en%20dos%20palabras%20es%3A%20%E2%80%9CProbablemente%2C%20no%20E2%80%9D.,la%20provocada%20por%20la%20gripe%20espa%C3%B1ola%20de%201918
10. Abarca, C. (2022). *Sector inmobiliario y construcción: un enfoque en el mercado chileno*
<https://www.solucion.cl/blog/sector-inmobiliario-y-construccion-un-enfoque-en-el-mercado-chileno/>
11. Revista Construir. (2023). *Mercado inmobiliario: problemas de liquidez provocarían migración de inversores*
<https://construir.com.pe/mercado-inmobiliario-problemas-de-liquidez-provocarian-migracion-de-inversiones/#:~:text=Los%20fondos%20de%20inversio%CC%81n%20que%20no%20decidan%20invertir,fondeo%20es%20ma%CC%81s%20caro%2C%20aseguran%20las%20fuentes%20consultadas.>
12. Magni, P. (2023). *Cuentas por cobrar: ¿Qué es y cómo hacer una buena gestión del proceso?*
<https://www.pipefy.com/es/blog/proceso-cuentas-por-cobrar/>
13. Lanzagorta, J. (2022). *La importancia de la liquidez*
<https://www.eleconomista.com.mx/opinion/La-importancia-de-la-liquidez-20220803-0090.html>

14. Vásquez, C, Terry, O, Huaman, M & Cerna, C. (2021). *Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en bolsa de valores de Lima*
<https://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/503>
15. La Torre, M, Rosas, C, Urbina, M & Vidaurre, W, (2021). *Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez*
<http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/572>
16. Lawrence, G, & Chad, Z. (2012). *Principios de administración financiera*
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
17. Gutiérrez, J. & Tapia, J. (2016) *Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229/1731
18. Puma, S. (2022). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa de TSP. S.A.C – Jaén 2021*
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10304/Puma%20Novoa%20Seyvik%20Mellanyk.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
19. Andrade, K. & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en MYPES del sector comercial farmacéutica, Lima metropolitana 2020*
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FCE_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf
20. Manrique, R. (2021). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa C & K consultores SAC, año 2019*

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/26946/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

21. Yauri, K. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de colegios peruanos SA, Lima 2019*

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30344/Yauri%20Cahua,%20Karla%20Gabriel.pdf?sequence=1>

22. Apolino, A. & Leiva, L. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima-2019*

<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1539/Apolino%20Herrera%2c%20Alejandra%20Karen%20y%20Leiva%20Espinoza%2c%20Lisset%20Marlene.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

23. Mantilla, J. & Huanca, B. (2020). *Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa de servicios*

<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194/pdf>

24. Muñoz, G. & Mendoza, M. (2023). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de apoyo de solidaridad “alianza”, Cantón Portoviejo, año 2020*

https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/1681/1444

25. Peralta, D. (2021). *Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el colegio Adventista Max Trummer, Colombia, durante periodo 2017-2018*

<https://educas.com.pe/index.php/hechoscontables/article/view/57/236>

26. López, J. & Vidal, Z. (2019). *Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras*

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2794/1/T-ULVR-2576.pdf>

27. Castro, A. (2020). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la unidad educativa nuevo continente*

<https://1library.co/document/zlg8gmggy-cuentas-cobrar-incidencia-liquidez-centro-educativo-nuevo-continente.html>

28. Pozo, L. (2019). *Cuentas por cobrar y la liquidez en la compañía Tranjuanjo S.A., del cantón Salinas, año 2017*

https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4717/UPSE_TCA-2019-0024.pdf?sequence=1&isAllowed=y

29. Cazau, P. (1995). *Teoría del caos*

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52115480/Teoria_del_caos-libre.pdf?1489256791=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLA_TEORIA_DEL_CAOS.pdf&Expires=1687886272&Signature=a0cTK6pHmfAHiD4tXUU6V4WJRy6L18N1LDHlkrqbwt-v57LGDNCcKWLic4A8XbbZkn5N2i7dR1UcGFC38zmtNdcH67tTGmQe-IVgToYfC-f4VTBJkaThBrvKDvRXkPA9UTqkZ~ySxhpOMo05CJFNMul83P~XDaBCXAtG5Lic9ykVfVIKbo5AY8wdGf4rpIYT6x3HxzC47XcijQFmK2XcGAKUumx5Vr~n4ZMA7w5meGzRfgaUb2uBKbIUooy0IJn0Gf-sA4SWsp5oAqU9TF~SN-RF63CTgXLKI4DvGGsRQL3E1VM7B0KQLBc~2y4DdpOWvfMi5bSWhkONDqA6gogHoA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

30. Benítez, B. (2022). *¿Qué es la teoría del caos y qué nos dice?*

<https://www.lavanguardia.com/vivo/psicologia/20220523/8285900/que-es-la-teoria-del-caos-y-que-nos-dice-nbs.html>

31. Nunes, p. (2018). *Teoría del Trade-off*
<https://knoow.net/es/cieeconcom/finanzas/teoria-del-trade-off/>
32. Coll, F. (2020). *Trade off*
<https://economipedia.com/definiciones/trade-off.html>
33. Coll, F. (2020). *Teoría económica*
<https://economipedia.com/definiciones/teoria-economica.html>
34. Universidad Autónoma de Querétaro, (2020). *Fundamentos de economía*
https://fca.uaq.mx/docs/ConvocatoriasLicenciatura/TemasPrope2020-2/Material_Act/PresentacionPropeEconomia.pdf
35. Galán, J. (2016). *Teoría de la agencia*
<https://economipedia.com/definiciones/teoria-la-agencia.html>
36. Valls, E. (2023). *Teoría de la agencia*
<https://www.rankia.com/diccionario/economia/teoria-agencia>
37. Ramírez, M. (2010). *Teoría del caos: una visión de su historia y actualidad*
<https://www.redalyc.org/pdf/342/34215492004.pdf>
38. Cervantes, A, Ávila, B. & Piedra, V. (2018). *Variables para el análisis financiero desde la Teoría del trade-off. Revisión teórica*
<https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1474>
39. Bueno, J. & Santos, D. (2020). *Teoría de la agencia en la determinación de estructura de capital. Casos sectores económicos del departamento del Valle del cauca*
<https://www.redalyc.org/pdf/876/87625443009.pdf>
40. Requiz, E. (2020). *Cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa Mantaro Casa MAC S.A.C periodo 2015-2018*

- <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/8404>
41. Martínez, C. (2022). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cómo se clasifican?*
<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-son-las-cuentas-por-cobrar>
 42. Pérez, J. & Merino, M. (2010). *Cuentas por cobrar-Qué es, tipos, definición y concepto*
<https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>
 43. Universidad IPEI, (2021). *Administración de las cuentas por cobrar*
<http://administracion.universidadipei.com/wp-content/uploads/2021/01/A1-2.pdf>
 44. Resendiz, F. (2020). *Administración de cuentas por cobrar: Qué son y sus características*
<https://fondimex.com/blog/administracion-cuentas-por-cobrar-que-son-y-sus-caracteristicas/X>
 45. Pedrosa, S. (2020). *Morosidad*
<https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>
 46. López, H. (2016). *Políticas de cobranza*
<https://univia.info/politicas-de-cobranza/>
 47. Westreicher, G. (2020). *Venta al crédito*
<https://economipedia.com/definiciones/venta-a-credito.html>
 48. Morales, J. & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*
https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
 49. Mendoza, C. & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*

academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREE
LIBROS_ORG

50. Gutiérrez, J. & Tapia, J. (2016). *Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229/1731

51. Banco de la Republica Colombia (2020). *Liquidez*

<https://www.banrep.gov.co/es/glosario/liquidez>

52. Banco Stander, (2022). *¿Qué es la liquidez financiera?*

<https://www.bancosantander.es/glosario/liquidez->

[financiera#:~:text=La%20liquidez%20o%20liquidez%20financiera,obligaciones%20en%20el%20corto%20plazo.](https://www.bancosantander.es/glosario/liquidez-financiera#:~:text=La%20liquidez%20o%20liquidez%20financiera,obligaciones%20en%20el%20corto%20plazo.)

53. Chávez, J. (2022). *Liquidez: Qué es, características y ejemplos*

<https://www.ceupe.com/blog/liquidez.html>

54. Muñoz, J. (2022). *Qué es la liquidez y por qué es importante para tu negocio*

<https://agicap.com/es/articulo/liquidez-empresa/>

55. Sevilla, A. (2020). *Ratio de liquidez*

<https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-liquidez.html>

56. Gerencie, (2022). *Razón corriente*

<https://www.gerencie.com/razon-corriente.html>

57. Gutiérrez, M. (2020). *Prueba ácida*

<https://enciclopediaeconomica.com/prueba-acida/>

58. Calderón, G. (2019). *Método deductivo*

<https://www.euston96.com/metodo-deductivo/>

59. Rodríguez, A. (2022). *Método analítico*

- <https://www.lifeder.com/metodo-analitico-sintetico/>
60. Espinoza, E. (2018). *La hipótesis en la investigación*
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962018000100122
61. Samaniego, G. (2022). *Enfoque, tipo, diseño y método de investigación*
<https://miasesor detesis.com/enfoque-tipo-diseno-metodo-de-investigacion/>
62. Otero, A. (2018). *Enfoques de investigación*
https://www.researchgate.net/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION
63. Editorial Etecé, (2021). *Metodología – concepto, tipos de investigación y métodos*
<https://concepto.de/metodologia/>
64. Manterola, C, Quiroz, G, Salazar, P. & García, N. (2019). *Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica*
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0716864019300057?via%3Dihub>
65. Arias, J, Villasis, M. & Miranda, M. (2016). *Metodología de la investigación*
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
66. Frederick, D. (2018). *Muestra estadística*
<https://enciclopediaeconomica.com/muestra-estadistica/>
67. Editorial Grudemi, (2019). *Muestreo aleatorio simple*
<https://enciclopediaeconomica.com/muestreo-aleatorio-simple/>
68. Lifeder, (2020). *Investigación bibliográfica: definición, tipos y técnicas*
<https://www.lifeder.com/investigacion-bibliografica/>
69. Lifeder, (2021). *Técnicas de investigación*
<https://www.lifeder.com/tecnicas-de-investigacion/>

70. Bravo, T. & Valenzuela, S. (2019). *Desarrollo de instrumentos de evaluación: cuestionario*
<https://www.inee.edu.mx/wp-content/uploads/2019/08/P2A355.pdf>
71. Lifeder, (2022). *¿Cuál es el propósito del cuestionario?*
<https://www.lifeder.com/proposito-del-cuestionario/>
72. Narváez, M. (2023). *¿Qué es a validez y confiabilidad en la investigación?*
<https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-validez-y-confiabilidad-en-la-investigacion/>
73. Solano, W. (2019). *Evaluación de políticas al crédito*
<https://es.linkedin.com/pulse/evaluaci%C3%B3n-de-pol%C3%ADticas-cr%C3%A9dito-william-josu%C3%A9-solano-merch%C3%A1n>
74. Hernández, C. & Carpio, N. (2019). *Introducción a los tipos de muestreo*
<https://doi.org/https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título de investigación: Cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Diseño metodológico
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1: Dimensiones:	Tipo de Investigación
¿Cuál es la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?	Determinar la relación entre cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Existe una relación entre cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Cuentas por cobrar	Correlacional descriptiva
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica	Variable 2 Dimensiones:	Método y diseño de la investigación
¿Cuál es la relación que existe entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?	Determinar la relación entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Existe una relación entre la morosidad y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Liquidez	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Básico

			Diseño: No experimental transversal
¿Cuál es la relación que existe entre las políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?	Determinar la relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Existe una relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Población Muestra
¿Cuál es la relación que existe entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023?	Determinar la relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	Existe una relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa inmobiliaria, Lima 2023	45 trabajadores en general de empresa inmobiliaria correspondiente al mes junio 2023

Anexo 2: Instrumentos de matriz operacional de variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar es un mecanismo que rige en la cartera de pendientes por cobrar, el cual es usado por una variedad de entidades ante una venta al crédito a sus clientes por un tiempo determinado (Requiz, 2020).	Las cuentas por cobrar se evalúan mediante un cuestionario, donde podremos obtener datos para la toma de decisiones en el área.	Morosidad	<ul style="list-style-type: none"> -Cuentas incobrables -Nivel de morosidad
			Política de cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> -Periodo Promedio de Cobranza -Rotación de cuentas por cobrar
			Ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> -Evaluación de créditos -Solvencia -Registro de Clientes

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Liquidez	La liquidez es decisiva a la hora de evaluar la capacidad en que entidad debe cumplir con sus pasivos a corto plazo, ante modificaciones que condiciona el mercado, para reducir riesgo en la liquidez ante un acontecimiento de carencias de capital por parte de una entidad (Gutiérrez & Tapia, 2016).	Para determinar el nivel de liquidez de la empresa se considera necesario evaluar la razón circulante, el capital de trabajo y la prueba ácida.	Ratio de liquidez	<ul style="list-style-type: none"> -Capital de trabajo -Ciclo de conversión de efectivo
			Razón corriente	<ul style="list-style-type: none"> -Capacidad de cumplimiento de las obligaciones -Disponibilidad de recursos circulantes -Requerimiento de financiamiento
			Prueba acida	<ul style="list-style-type: none"> -Disponibilidad inmediata -Obligaciones laborales -Obligaciones con proveedores y acreedores

Anexo 3: Formato para validar los instrumentos de medición a través de expertos

Documentos para validar los instrumentos de medición a través de juicio de expertos

CARTA DE PRESENTACIÓN

Dr. Raúl Valdiviezo López

Presente

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

Es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa del curso extracurricular de investigación formativa requiero validar los instrumentos a fin de recoger la información necesaria para desarrollar mi investigación, con la cual optaré el grado de contador público.

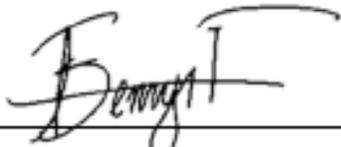
El título nombre de mi proyecto de investigación es “Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, lima 2023” y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, antesu connotada experiencia en temas de contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación
- Matriz de consistencia (anexo 1)
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos
- Instrumentos de recolección de datos

Expresándole los sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecer por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Benny Jorge Puican Yauri
DNI: 75104265



María de las Nieves
Choquehuanca Velásquez
DNI: 71260717

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 1: Cuentas por cobrar

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Morosidad	Las cuentas por cobrar es un mecanismo que rige en la cartera de pendientes por cobrar, el cual es usado por una variedad de entidades ante una venta al crédito a sus clientes por un tiempo determinado, Requíz (2020).	Las cuentas por cobrar se evalúan mediante un cuestionario, donde podremos obtener datos para la toma de decisiones en el área.	-Cuentas incobrables	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Políticas de cobranza			-Nivel de morosidad		
			-Periodo promedio de cobranza	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Ventas al crédito			-Rotación de cuentas por cobrar		
			-Evaluación de créditos		
			-Solvencia	Likert	1, 2, 3, 4, 5
			-Registro de clientes		

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 2: Liquidez

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Ratio de liquidez	La liquidez es decisiva a la hora de evaluar la capacidad en que entidad debe cumplir con sus pasivos a corto plazo, ante modificaciones que condiciona el mercado, para reducir riesgo en la liquidez ante un acontecimiento de carencias de capital por parte de una entidad, Gutiérrez & Tapia (2016).	Para determinar el nivel de liquidez de la empresa se considera necesario evaluar la razón circulante, el capital de trabajo y la prueba ácida.	-Capital de trabajo -Ciclo de conversión de efectivo	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Razón corriente			-Capacidad de cumplimiento de las obligaciones -Disponibilidad de recursos circulantes -Requerimiento de financiamiento	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Prueba ácida			-Disponibilidad inmediata -Obligaciones Laborales -Obligaciones con proveedores y acreedores	Likert	1, 2, 3, 4, 5

**CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DE
INMOBILIARIA, LIMA 2023**

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSIÓN 1: Morosidad		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	cuentas incobrables	X		X		X		
2	nivel de morosidad	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Política de cobranzas		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
3	periodo promedio de cobranza	X		X		X		
4	rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ventas al crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
5	evaluación de créditos	X		X		X		
6	solvencia	X		X		X		
7	registro de clientes	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSIÓN 1: Ratio de liquidez		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
8	capital de trabajo	X		X		X		
9	ciclo de conversión de efectivo	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Razón corriente		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10	capacidad de cumplimiento de las obligaciones	X		X		X		
11	disponibilidad de recursos circulantes	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Prueba ácida		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
12	disponibilidad inmediata	X		X		X		
13	obligaciones laborales	X		X		X		
14	obligaciones con proveedores y acreedores	X		X		X		

¹ **Pertinencia:** el ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** el ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **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.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Raúl Valdiviezo López
DNI: 07616194

Correo electrónico institucional: raul.valdiviezo@uwiener.edu.pe

Especialidad del validador:

Metodólogo []

Temático [X]

Estadístico []

24 de Julio de 2023



Firma del experto informante
Dr. Raúl Valdiviezo López
DNI: 07616194

**Documentos para validar los instrumentos de medición a través de
juicio de expertos**

CARTA DE PRESENTACIÓN

CPC. Denis López de la Cruz

Presente

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

Es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa del curso extracurricular de investigación formativa requiero validar los instrumentos a fin de recoger la información necesaria para desarrollar mi investigación, con la cual optaré el grado de contador público.

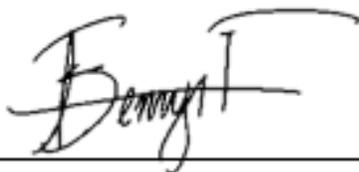
El título nombre de mi proyecto de investigación es "Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, lima 2023" y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, antesu connotada experiencia en temas de contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación
- Matriz de consistencia (anexo 1)
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos
- Instrumentos de recolección de datos

Expresándole los sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecer por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Benny Jorge Puican Yauri
DNI: 75104265



María de las Nieves
Choquehuanca Velásquez
DNI: 71260717

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 1: Cuentas por cobrar

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Morosidad	Las cuentas por cobrar es un mecanismo que rige en la cartera de pendientes por cobrar, el cual es usado por una variedad de entidades ante una venta al crédito a sus clientes por un tiempo determinado, Requiz (2020).	Las cuentas por cobrar se evalúan mediante un cuestionario, donde podremos obtener datos para la toma de decisiones en el área.	-Cuentas incobrables -Nivel de morosidad	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Políticas de cobranza			-Periodo promedio de cobranza -Rotación de cuentas por cobrar	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Ventas al crédito			-Evaluación de créditos -Solvencia -Registro de clientes	Likert	1, 2, 3, 4, 5

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 2: Liquidez

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Ratio de liquidez	La liquidez es decisiva a la hora de evaluar la capacidad en que entidad debe cumplir con sus pasivos a corto plazo, ante modificaciones que condiciona el mercado, para reducir riesgo en la liquidez ante un acontecimiento de carencias de capital por parte de una entidad, Gutiérrez & Tapia (2016).	Para determinar el nivel de liquidez de la empresa se considera necesario evaluar la razón circulante, el capital de trabajo y la prueba ácida.	-Capital de trabajo -Ciclo de conversión de efectivo	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Razón corriente			-Capacidad de cumplimiento de las obligaciones -Disponibilidad de recursos circulantes -Requerimiento de financiamiento	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Prueba ácida			-Disponibilidad inmediata -Obligaciones Laborales -Obligaciones con proveedores y acreedores	Likert	1, 2, 3, 4, 5

CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DE INMOBILIARIA, LIMA 2023

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSIÓN 1: Morosidad		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	1 cuentas incobrables	X		X		X		
	2 nivel de morosidad	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Política de cobranzas		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	3 periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	4 rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ventas al crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	5 evaluación de créditos	X		X		X		
	6 solvencia	X		X		X		
	7 registro de clientes	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSIÓN 1: Ratio de liquidez		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	8 capital de trabajo	X		X		X		
	9 ciclo de conversión de efectivo	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Razón corriente		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	10 capacidad de cumplimiento de las obligaciones	X		X		X		
	11 disponibilidad de recursos circulantes	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Prueba ácida		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	12 disponibilidad inmediata	X		X		X		
	13 obligaciones laborales	X		X		X		
	14 obligaciones con proveedores y acreedores	X		X		X		

¹ **Pertinencia:** el ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** el ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **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.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: CPC. Denis López de la Cruz
DNI: 48295798

Correo electrónico institucional: asesoriasklperu@gmail.com

Especialidad del validador:

Metodólogo []

Temático [X]

Estadístico []

24 de Julio de 2023



Denis M. Lopez De la Cruz
CONTADORA
C.P.C. 7727

Firma del experto informante
CPC. Denis López de la Cruz
DNI: 48295798

**Documentos para validar los instrumentos de medición a través de
juicio de expertos**

CARTA DE PRESENTACIÓN

CPC: Luis Enrique Ubillús Rosillo

Presente

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

Es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa del curso extracurricular de investigación formativa requiero validar los instrumentos a fin de recoger la información necesaria para desarrollar mi investigación, con la cual optaré el grado de Contador Público.

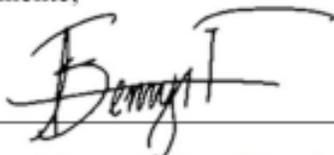
El título nombre de mi proyecto de investigación es “Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa inmobiliaria, lima 2023” y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicarlos instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, antesu connotada experiencia en temas de contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

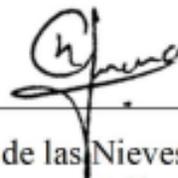
- Carta de presentación
- Matriz de consistencia (anexo 1)
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos
- Instrumentos de recolección de datos

Expresándole los sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecer por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Benny Jorge Puican Yauri
DNI: 75104265



María de las Nieves
Choquehuanca Velásquez
DNI: 71260717

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 1: Cuentas por cobrar

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Morosidad	Las cuentas por cobrar es un mecanismo que rige en la cartera de pendientes por cobrar, el cual es usado por una variedad de entidades ante una venta al crédito a sus clientes por un tiempo determinado, Requiz (2020).	Las cuentas por cobrar se evalúan mediante un cuestionario, donde podremos obtener datos para la toma de decisiones en el área.	-Cuentas incobrables -Nivel de morosidad	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Políticas de cobranza			-Periodo promedio de cobranza -Rotación de cuentas por cobrar	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Ventas al crédito			-Evaluación de créditos -Solvencia -Registro de clientes	Likert	1, 2, 3, 4, 5

Matriz de operacionalización de la variable

Variable 2: Liquidez

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Ratio de liquidez	La liquidez es decisiva a la hora de evaluar la capacidad en que entidad debe cumplir con sus pasivos a corto plazo, ante modificaciones que condiciona el mercado, para reducir riesgo en la liquidez ante un acontecimiento de carencias de capital por parte de una entidad, Gutiérrez & Tapia (2016).	Para determinar el nivel de liquidez de la empresa se considera necesario evaluar la razón circulante, el capital de trabajo y la prueba ácida.	-Capital de trabajo -Ciclo de conversión de efectivo	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Razón corriente			-Capacidad de cumplimiento de las obligaciones -Disponibilidad de recursos circulantes -Requerimiento de financiamiento	Likert	1, 2, 3, 4, 5
Prueba ácida			-Disponibilidad inmediata -Obligaciones Laborales -Obligaciones con proveedores y acreedores	Likert	1, 2, 3, 4, 5

**CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DE
INMOBILIARIA, LIMA 2023**

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSIÓN 1: Morosidad		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	cuentas incobrables	X		X		X		
2	nivel de morosidad	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Política de cobranzas		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
3	periodo promedio de cobranza	X		X		X		
4	rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Ventas al crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
5	evaluación de créditos	X		X		X		
6	solvencia	X		X		X		
7	registro de clientes	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSIÓN 1: Ratio de liquidez		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
8	capital de trabajo	X		X		X		
9	ciclo de conversión de efectivo	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Razón corriente		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10	capacidad de cumplimiento de las obligaciones	X		X		X		
11	disponibilidad de recursos circulantes	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Prueba ácida		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
12	disponibilidad inmediata	X		X		X		
13	obligaciones laborales	X		X		X		
14	obligaciones con proveedores y acreedores	X		X		X		

- ¹ Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ² Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
- ³ 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.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: CPC: Luis Enrique Ubillús Rosillo

DNI: 41231581

Correo electrónico institucional: icasesoriayconsultoria@gmail.com

Especialidad del validador:

Metodólogo []

Temático [X]

Estadístico []

24 de Julio de 2023



Firma del experto informante
Ubillús Rosillo Luis Enrique
DNI:41231581

Anexo 4: Instrumento de recolección de datos

UNIVERSIDAD NORBERT WIENER
FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y COMPETITIVIDAD

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Presentación:

El presente cuestionario tiene como objetivo conocer lo que usted piensa acerca de algunos temas relacionados con el trabajo que realiza en la compañía de servicios, las respuestas obtenidas se usarán solo con fines de estudio. Asimismo, es importante mencionarles que esta encuesta es confidencial y anónima, por lo que no se solicitará sus datos de identificación personal

Instrucciones:

Se detalla a continuación una serie de preguntas, donde usted debe marcar con una "X" la respuesta que la parezca correcta:

Datos del encuestado

1. EDAD

2. SEXO: MASCULINO ---FEMENINO

 M F

Cuestionario de cuentas por cobrar y liquidez				
Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
1	2	3	4	5

N°	Variable: cuentas por cobrar	Valoración				
		1	2	3	4	5
	Preguntas					

Dimensión: morosidad						
1	¿Con qué frecuencia se revisan las cuentas por cobrar en su lugar de trabajo?					
2	¿Cuán efectivo cree que es el proceso de revisión de cuentas por cobrar para asegurar el pago oportuno de los clientes?					
3	¿Cuánta confianza tiene en el proceso de revisión de cuentas por cobrar para asegurar el pago oportuno de los clientes?					
4	¿Ha recibido capacitación sobre cómo realizar la revisión de cuentas por cobrar?					
5	¿Cree que el proceso de revisión de cuentas por cobrar debería realizarse con más frecuencia en su empresa?					
6	¿Ha notado cambios en el comportamiento de pago de los clientes después de realizar la revisión de					

	cuentas por cobrar?					
7	¿Cree que el proceso de revisión de cuentas por cobrar es útil para prevenir problemas financieros?					
8	¿Cree que el proceso de revisión de cuentas por cobrar debería ser obligatorio para todas las empresas?					
	Dimensión: política de cobranza					
9	¿Está satisfecho con la política de cobranza actual de la empresa?					
10	¿Considera que la política de cobranza es justa para los clientes?					
11	¿Cree que la política de cobranza es efectiva para recuperar los pagos pendientes?					
12	¿La política de cobranza es clara y fácil de entender para los trabajadores?					
13	¿La política de cobranza es coherente con los valores y la misión de la empresa?					
14	¿La política de cobranza es comunicada adecuadamente a los clientes?					
15	¿La política de cobranza permite suficiente flexibilidad para adaptarse a las necesidades individuales de los clientes?					
16	¿La política de cobranza es aplicada de manera					

	consistente a todos los clientes?					
17	¿Cuenta con procedimientos contables y políticas bien establecidas para la gestión de cuentas por cobrar?					

Dimensión: venta al crédito						
18	¿Está satisfecho con las ventas al crédito de la empresa?					
19	¿Considera que las ventas al crédito son justas para los clientes?					
20	¿Cree que las ventas al crédito son efectivas para aumentar las ventas?					
21	¿Las ventas al crédito es coherente con los valores y la misión de la empresa?					
22	¿Las ventas al crédito es aplicada de manera consistente a todos los clientes?					
23	¿Las ventas al crédito son una fuente importante de ingresos para la empresa?					
24	¿Las ventas al crédito son una parte integral del modelo de negocio de la empresa?					
25	¿Las ventas al crédito son monitoreadas adecuadamente para prevenir fraudes o incumplimientos?					

N°	Variable: liquidez	Valoración				
	Preguntas	1	2	3	4	5

Dimensión: ratio liquidez						
26	¿Considera que la empresa tiene suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo?					
27	¿Cree que la empresa mantiene un nivel adecuado de efectivo y equivalentes de efectivo?					
28	¿Considera que la empresa tiene una buena gestión de sus inversiones a corto plazo?					
29	¿Está satisfecho con el nivel de liquidez que mantiene la empresa?					
30	¿Considera que la empresa tiene una buena capacidad para hacer frente a situaciones imprevistas?					
31	¿Cree que la empresa tiene una buena capacidad para aprovechar oportunidades de inversión?					
32	¿Está satisfecho con el nivel de riesgo financiero que asume la empresa?					
33	¿Cree que la empresa tiene una buena capacidad para generar valor para sus accionistas?					
34	¿Cree que al contar con políticas y					

	procedimientos se reduciría el riesgo de liquidez?					
--	--	--	--	--	--	--

	Dimensión: razón corriente					
35	¿Cree que la empresa mantiene un nivel adecuado de efectivo y equivalentes de efectivo para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo?					
36	¿Está satisfecho con la gestión de la empresa en cuanto a su capacidad para generar flujos de efectivo a corto plazo?					
37	¿Considera que la empresa tiene una buena gestión de sus inversiones a corto plazo para asegurar su liquidez?					
38	¿Está satisfecho con el nivel de liquidez a corto plazo que mantiene la empresa?					
39	¿Considera que la empresa tiene una buena capacidad para hacer frente a situaciones imprevistas a corto plazo?					
40	¿Considera que la empresa tiene una buena capacidad para hacer frente a fluctuaciones en el mercado a corto plazo?					
41	¿Considera que la empresa tiene una buena capacidad para generar ganancias a corto plazo?					
42	¿Está satisfecho con el rendimiento financiero a					

	corto plazo de la empresa?					
--	----------------------------	--	--	--	--	--

Dimensión: Prueba ácida						
43	¿Aplica el indicador de prueba ácida para determinar la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos, es decir, sin venderlos?					
44	¿Con qué frecuencia se realiza la prueba ácida en su lugar de trabajo?					
45	¿Cuánta confianza tiene en los resultados de la prueba ácida?					
46	¿Cree que la prueba ácida es una herramienta importante para la toma de decisiones financieras?					
47	¿Ha recibido capacitación sobre cómo interpretar los resultados de la prueba ácida?					
48	¿Ha notado cambios en las decisiones financieras de la empresa después de realizar la prueba ácida?					
49	¿Cree que los resultados de la prueba ácida son precisos y confiables?					
50	¿Ha notado alguna mejora en la liquidez de la empresa después de realizar la prueba ácida?					
51	¿Cree que la prueba ácida debería ser obligatoria para todas las empresas?					

Anexo 5: Base de datos IBM SPSS Statistics 25

BD CUENTAS POR COBRAR.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Sexo	Cadena	9	0	Sexo	Ninguno	Ninguno	9	Izquierda	Nominal	Entrada
2	Edad	Numérico	8	0	Edad	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P1	Numérico	8	0	P1. ¿Con qué fr...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P2	Numérico	8	0	P2. ¿Cuánto de...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P3	Numérico	8	0	P3. ¿Cuánta co...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P4	Numérico	8	0	P4. ¿Ha recibid...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P5	Numérico	8	0	P5. ¿Cree qué ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P6	Numérico	8	0	P6. ¿Ha notado...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P7	Numérico	8	0	P7. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P8	Numérico	8	0	P8. ¿Cree qué ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P9	Numérico	8	0	P9. ¿Está satis...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P10	Numérico	8	0	P10. ¿Consider...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P11	Numérico	8	0	P11. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P12	Numérico	8	0	P12. ¿La polític...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P13	Numérico	8	0	P13. ¿La polític...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P14	Numérico	8	0	P14. ¿La polític...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P15	Numérico	8	0	P15. ¿La polític...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P16	Numérico	8	0	P16. ¿La políti...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P17	Numérico	8	0	P17. ¿Cuenta c...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P18	Numérico	8	0	P18. ¿Está sati...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P19	Numérico	8	0	P19. ¿Consider...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P20	Numérico	8	0	P20. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P21	Numérico	8	0	P21. ¿Las vent...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P22	Numérico	8	0	P22. ¿Las vent...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos **Vista de variables**

IBM SPSS Statistics Proc

BD CUENTAS POR COBRAR.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
25	P23	Numérico	8	0	P23. ¿Las vent...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
26	P24	Numérico	8	0	P24. ¿Las vent...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
27	P25	Numérico	8	0	P25. ¿Las vent...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
28	P26	Numérico	8	0	P26. ¿Consider...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
29	P27	Numérico	8	0	P27. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
30	P28	Numérico	8	0	P28. ¿Consider...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
31	P29	Numérico	8	0	P29. ¿Está sa...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
32	P30	Numérico	8	0	P30. ¿Consider...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
33	P31	Numérico	8	0	P31. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
34	P32	Numérico	8	0	P32. ¿Está sati...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
35	P33	Numérico	8	0	P33. ¿Cree qu...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
36	P34	Numérico	8	0	P34. ¿Cree que...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
37	P35	Numérico	8	0	P35. ¿Cree qué...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
38	P36	Numérico	8	0	P36. ¿Está sa...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
39	P37	Numérico	8	0	P37. ¿Conside...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
40	P38	Numérico	8	0	P38. ¿Está sa...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
41	P39	Numérico	8	0	P39. ¿Conside...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
42	P40	Numérico	8	0	P40. ¿Conside...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
43	P41	Numérico	8	0	P41. ¿Conside...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
44	P42	Numérico	8	0	P42. ¿Está sati...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
45	P43	Numérico	8	0	P43. ¿Aplica el...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
46	P44	Numérico	8	0	P44. ¿Con qué ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
47	P45	Numérico	8	0	P45. ¿Cuánta ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
48	P46	Numérico	8	0	P46. ¿Cree qu...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
1											

Vista de datos **Vista de variables**

BD CUENTAS POR COBRAR.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
49	P47	Numérico	8	0	P47. ¿Ha recibi...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
50	P48	Numérico	8	0	P48. ¿Ha notad...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
51	P49	Numérico	8	0	P49. ¿Cree qu...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
52	P50	Numérico	8	0	P50. ¿Ha nota...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
53	P51	Numérico	8	0	P51. ¿Cree qu...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
54	V1D1	Numérico	8	2	V1D1 Morosidad	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
55	V1D2	Numérico	8	2	V1D2 Política d...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
56	V1D3	Numérico	8	2	V1D3 Venta al ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
57	V1	Numérico	8	2	V1 Cuentas por...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
58	V2D1	Numérico	8	2	V2D1Ratio de li...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
59	V2D2	Numérico	8	2	V2D2 Razón co...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
60	V2D3	Numérico	8	2	V2D3 Prueba á...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
61	V2	Numérico	8	2	V2 Liquidez	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
62	V1_Agrupada	Numérico	5	0	V1 Cuentas por...	{1, Siempre}...	Ninguno	13	Derecha	Ordinal	Entrada
63	V1D1_Agru...	Numérico	5	0	V1D1 Morosida...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
64	V1D2_Agru...	Numérico	5	0	V1D2 Política d...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
65	V1D3_Agru...	Numérico	5	0	V1D3 Venta al ...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
66	V2_Agrupada	Numérico	5	0	V2 Liquidez (A...	{1, Siempre}...	Ninguno	13	Derecha	Ordinal	Entrada
67	V2D1_Agru...	Numérico	5	0	V2D1Ratio de li...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
68	V2D2_Agru...	Numérico	5	0	V2D2 Razón co...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
69	V2D3_Agru...	Numérico	5	0	V2D3 Prueba á...	{1, Siempre}...	Ninguno	15	Derecha	Ordinal	Entrada
70											
71											
72											
1											

Vista de datos **Vista de variables**

BD CUENTAS POR COBRAR.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 69 de 69 variables

	Sexo	Edad	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13
1	Femenino	30	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1
2	Femenino	33	3	1	2	4	1	3	1	3	3	3	2	3	3
3	Femenino	25	3	3	3	3	2	4	1	2	3	2	2	3	2
4	Masculino	27	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2
5	Femenino	28	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	2
6	Femenino	24	1	1	1	2	2	3	1	2	4	3	4	2	2
7	Femenino	27	2	1	2	3	2	2	4	2	3	2	2	1	1
8	Masculino	30	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2
9	Femenino	27	2	2	3	4	2	3	1	1	3	2	2	2	3
10	Femenino	26	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	3	2	2
11	Masculino	29	1	5	1	5	1	3	1	3	1	1	4	1	1
12	Masculino	27	1	1	1	3	1	2	1	1	3	3	3	2	2
13	Femenino	30	1	1	2	2	1	2	1	1	3	3	2	3	2
14	Femenino	26	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1
15	Femenino	28	2	2	2	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2
16	Femenino	25	2	2	3	3	1	3	1	1	1	1	1	1	2
17	Femenino	34	1	5	1	5	1	1	1	1	1	2	1	1	1
18	Femenino	28	1	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	2	1
19	Masculino	27	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
20	Masculino	48	1	2	2	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1
21	Femenino	28	2	2	3	4	1	1	1	1	4	1	1	3	3
22	Masculino	41	1	2	1	1	2	3	1	1	3	1	1	3	1
23	Femenino	25	1	1	3	3	1	2	1	1	3	3	2	3	3

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Anexo 6: Reporte de similitud de turnitin

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
DT_A11 (Choquehuanca Velásquez & Puican Yauri).docx	DT_A11 (Choquehuanca Velásquez DT_A11 (Choquehuanca Velásquez & Puican Yauri).doc
RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
14349 Words	82453 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
103 Pages	2.0MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Oct 10, 2023 12:40 PM GMT-5	Oct 10, 2023 12:42 PM GMT-5
<p>● 15% de similitud general</p> <p>El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> • 12% Base de datos de Internet • Base de datos de Crossref • 11% Base de datos de trabajos entregados • 3% Base de datos de publicaciones • Base de datos de contenido publicado de Crossref 	
<p>● Excluir del Reporte de Similitud</p> <ul style="list-style-type: none"> • Material bibliográfico • Material citado • Bloques de texto excluidos manualmente • Material citado • Coincidencia baja (menos de 10 palabras) 	