



**Universidad
Norbert Wiener**

FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
Escuela Académico Profesional de Negocios y
Competitividad

Tesis

**Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una
empresa comercializadora de carne, Lima 2022**

Para optar el título profesional de Contador Público

Autores:

Arias Roman, Arlin Stefania (Orcid: 0000-0001-5097-686X)

Calero Blanquillo, Regina Ruth (Orcid: 0000-0003-4196-0799)

Asesor:

Dr. Flores Zafra, David (Orcid: 0000-0001-5846-325X)

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de calidad

LIMA - PERÚ

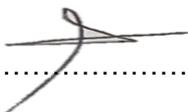
2023

 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

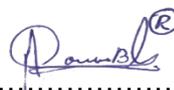
Yo, Regina Ruth Calero Blanquillo y Arlin Stefania Arias Roman egresados de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de Negocios y competitividad de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico “Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022” Asesorado por el docente: Dr. Pineda Villavicencio German Alexis DNI 40605745 ORCID 0000-0001-9220-3187 tiene un índice de similitud de 14 (catorce) % con código 14912:209820074 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.



.....
 Arlin Stefania Arias Román
 DNI:70505586



.....
 Regina Ruth Calero Blanquillo
 DNI: 46840679



.....
 Firma
 German Alexis Pineda Villavicencio.
 DNI: 40605745

Lima, 24 de febrero del 2023

Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022

Asesor temático:

Dr. Pineda Villavicencio, German Alexis (Orcid: 0000-0001-9220-3187)

Asesor metodólogo:

Dr. Flores Zafra, David (Orcid: 0000-0001-5846-325X)

Agradecimiento

Queremos expresar nuestra gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre nos llena de sabiduría a diario, y a nuestra familia por estar siempre presentes.

Agradecemos a la Universidad Norbert Wiener por la formación continua que hemos recibido a lo largo de todo este tiempo de preparación académica.

Dedicatoria

Dedicamos este estudio a quienes siempre han creído en nosotras y nos han apoyado espiritual y económicamente, y a quienes debemos nuestros sueños para que se hagan realidad.

Índice general

	Pág.
Portada	i
Título	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Índice general	v
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
Resumen	ix
Abstract	x
Introducción	xi
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	12
1.1. Planeamiento del problema	12
1.2. Formulación del problema	16
1.3. Objetivos de la investigación	16
1.4. Justificación de la investigación	17
1.5. Delimitaciones de la investigación	18
CAPÍTULO II: MARCO TEORICO	19
2.1 Antecedentes de la investigación	19
2.1.1 Antecedentes internacionales	19
2.1.2 Antecedentes nacionales	20
2.2 Bases teóricas	22
2.3 Formulación de la hipótesis	30
2.3.1 Hipótesis general	30
2.3.2 Hipótesis específicas	30
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	31
3.1 Método de investigación	31
3.2 Enfoque de la investigación	32
3.3 Tipo de investigación	33
3.4 Diseño de la investigación	33

3.5	Población, muestra y muestreo	34
3.6	Variables y operacionalización	35
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	36
3.7.1	Técnica	36
3.7.2	Instrumento	36
3.7.3	Validación	37
3.7.4	Confiabilidad	37
3.8	Plan de procesamiento y análisis de datos	38
3.9	Aspectos éticos	38
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		39
4.1	Resultados	39
4.1.1	Análisis descriptivo de los resultados	39
4.1.2	Prueba de hipótesis	52
4.1.3	Discusión de resultados	58
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		63
5.1	Conclusiones	63
5.2	Recomendaciones	65
REFERENCIAS		66
ANEXOS		70
Anexo 1: Matriz de consistencia		71
Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables		72
Anexo 3: Instrumento		73
Anexo 4: Validaciones de Expertos		74
Anexo 5: Base de datos		95
Anexo 6: Estado de Situación Financiera		96
Anexo 7: Resultados Turnitin		97

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Tamaño de muestra.....	35
Tabla 2 Validadores del instrumento.....	37
Tabla 3 Análisis descriptivo de las 2 variables: Estrategias de cobranza y liquidez.....	47
Tabla 4 Análisis horizontal de estado de situación financiera.....	48
Tabla 5 Análisis vertical a los estados de situación financiera.....	50
Tabla 6 Ratios aplicadas al estado de situación financiera periodo 2020 - 2021.....	51
Tabla 7 Prueba de normalidad: Estrategias de cobranza y liquidez.....	52
Tabla 8 Pruebas de normalidad de las 2 variables y las dimensiones de la V2.....	53
Tabla 9 Prueba de confiabilidad de las 2 variables en Alfa de Cronbach.....	54
Tabla 10 Análisis de correlación paramétricas de las 2 variables.....	55
Tabla 11 Análisis de correlación paramétricas de estrategias de cobranza V1 y liquidez general D1V2.....	56
Tabla 12 Análisis de correlación paramétricas de Estrategias de cobranza V1 y Prueba ácida D2V2.....	57
Tabla 13 Análisis de correlación paramétricas de estrategias de cobranza V1 y capital de trabajo D3V2.....	58

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Árbol del problema	15
Figura 2 Análisis descriptivo de la variable 1: Estrategias de cobranza V1.....	39
Figura 3 Análisis descriptivo de estrategias de cobranza preventiva (D1V1).....	40
Figura 4 Análisis descriptivo de estrategias de cobranza efectiva (D2V1).....	41
Figura 5 Análisis descriptivo de estrategias de cobranza recuperación (D3V1).....	42
Figura 6 Análisis descriptivo de la variable 2: liquidez V2	43
Figura 7 Análisis descriptivo de liquidez general (D1V2).....	44
Figura 8 Análisis descriptivo de prueba ácida (D2V2)	45
Figura 9 Análisis descriptivo de capital de trabajo (D3V2)	46
Figura 10 Análisis descriptivo de las 2 variables: Estrategias de cobranza y liquidez	47
Figura 11 Análisis horizontal al estado de situación financiera	49
Figura 12 Análisis vertical a los estados de situación financiera	50

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo principal determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022. Para la realización de este estudio se aplicó el método deductivo, analítico e hipotético; el tipo de investigación utilizada fue básica con enfoque cuantitativo; el diseño fue no experimental, de corte transversal – correlacional. La población estuvo compuesta por 40 colaboradores y la muestra estuvo comprendida por 36 trabajadores para que, de un nivel de significancia positivo del área administrativa - créditos y cobranzas de la empresa de comercializadora, como técnica de recopilación de datos se utilizó la encuesta, los instrumentos utilizados fueron el cuestionario y el análisis documental a los estados financieros.

Los resultados obtenidos de las dos variables, nos mostraron que los colaboradores tienen una percepción positiva del 52.9% a la valoración casi siempre. Así mismo, en la parte inferencial de los resultados se observó mediante la prueba de Pearson, porque son datos paramétricos y los valores indican que la significancia es mayor a 0,05, es decir ambas son 0,20, esto quiere decir, que se acepta la hipótesis alterna. Por tanto, se concluyó la confirmación de la relación entre estrategia de cobranza y liquidez.

Palabras claves: Estrategias de cobranza, liquidez y clientes.

Abstract

The main objective of this research was to determine whether collection strategies improve liquidity in a meat trading company, Lima 2022. In order to carry out this study, the deductive, analytical and hypothetical method was applied; the type of research used was basic with a quantitative approach; the design was non-experimental, cross-sectional - correlational. The population consisted of 40 collaborators and the sample consisted of 36 workers for a positive significance level of the administrative area - credits and collections of the trading company, the survey was used as a data collection technique, the instruments used were the questionnaire and the documentary analysis of the financial statements.

The results obtained for the two variables showed that the collaborators have a positive perception of 52.9% of the valuation almost always. Likewise, in the inferential part of the results it was observed by means of the Pearson test, because they are parametric data and the values indicate that the significance is greater than 0.05, that is, both are 0.20, which means that the alternative hypothesis is accepted. Therefore, it was concluded that the relationship between collection strategy and liquidity was confirmed.

Key words: Collection strategies, liquidity and customers.

Introducción

Esta investigación se enfocó en las estrategias de cobranza y su relación con la liquidez, con la finalidad de proponer mejoras en la gestión de las estrategias y en las políticas de cobranza, para así, mejorar la solvencia en la empresa. A continuación, se presenta la estructura del estudio:

El capítulo I, describe el problema de liquidez desde las perspectivas internacional, nacional y regional, desarrolla el árbol de problemas, identifica las causas y las consecuencias y, finalmente, se realizó la formulación de problemas, objetivos y justificación del estudio.

En el capítulo II, se desarrolló el uso de 3 teorías como base (a) la teoría de contabilidad, (b) la teoría financiera y (c) la teoría de sistemas, asimismo se dio soporte al estudio con el uso de 5 antecedentes internacionales y 5 antecedentes nacionales sobre las tácticas de cobranza y liquidez, finalmente, se utilizó la parte conceptual de las variables, dimensiones e indicadores.

En el capítulo III, la metodología que se consideró en esta investigación fue hipotético-descriptiva, tomando en cuenta una población de 40 colaboradores, con una muestra de 36 trabajadores, asimismo se usó la técnica de encuesta, para ello, se elaboró un cuestionario en la investigación, además, se hizo uso de los estados de situación financiera de los periodos 2020 – 2021 como análisis documental.

En el capítulo IV, consideramos el software SPSS como herramienta estadística y aplicamos el análisis descriptivo de los resultados de los encuestados, realizando y aplicando análisis horizontales y verticales para completar la información descriptiva., por consiguiente, la confiabilidad del instrumento utilizado lo determino el Alfa de Cronbach, seguidamente a ello se realizó la discusión de resultados.

En el capítulo V, se dio a conocer las conclusiones y recomendaciones de los investigadores. Finalmente, se describe las referencias y anexos.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planeamiento del problema

El golpe de la pandemia COVID-19, se sintió muy fuerte en las medianas y pequeñas empresas, teniendo en cuenta que la mayor parte de estas predominan en algunos sectores, tales como, (a) comerciales, (b) industriales y (c) servicios. Los resultados que posiblemente les espera a todos estos sectores mencionados anteriormente, es que corren el riesgo de sufrir liquidaciones en alta escala y millones de personas perderán sus empleos, causar daños en el sistema financiero y desestabilizar la recuperación económica. En la actualidad las entidades están careciendo de una correcta implementación de estrategias cobranza, ya que como se mencionó anteriormente, muchas de ellas sufrieron las consecuencias de la pandemia, y no cuentan con liquidez y solvencia suficiente para que estas puedan continuar con sus actividades correspondientes.

Un último estudio proyectó un incremento de 10% a 16% durante 2021 el número de pequeñas y mediana empresas insolventes en Europa, Asia y el Pacífico. En Europa el golpe al sector comercial fue fuerte porque el 20% de empresas no volvieron a abrir. Cabe mencionar también que la liquidez no puede hacer frente a las obligaciones que estas empresas presentan tanto con proveedores como con entidades financieras. Para que el impacto de la caída de estos sectores no cause el daño esperado, el gobierno de los países más avanzados debe abordar el problema y dar el respaldo con inyecciones de capital (Fondo Monetario Internacional, 2021).

La recuperación en Latinoamérica y la zona caribeña, en el segundo semestre del 2020, fue fuerte, pero no se puede afirmar que fue la mejor economía a nivel mundial y otros mercados emergentes. Se estimó que para el 2021 la recuperación sea del 4.6%, muy por debajo del 5.8% que se tenía estimado para los mercados emergentes. Uno de los rubros más golpeados con la pandemia fue el sector comercial, dado que como son mercados laborales frágiles, despidieron a la gran mayoría de sus colaboradores debido a la falta de liquidez y solvencia. Es relevante

mencionar que al verse afectados estos sectores económicos, también se golpearon sus proveedores y bancos, obligándolos a cancelar cuentas importantes. Valgan verdades, hoy por hoy, lo más urgente es controlar la pandemia y que el sector sanitario se encuentre debidamente equipado de recursos y que todos los pobladores tengan acceso a la vacuna (Fondo Monetario Internacional, 2020).

En un informe colombiano, la estrategia de recuperación de cartera morosa señala como un instrumento para reducir el alto índice de incumplimiento de pagos en una empresa de Colombia, asimismo, nos mencionó que la falta de capacitación a los trabajadores en el área de cobranza, esto conlleva una baja eficiencia en los empleados al cobrar a los clientes, en consecuencia, afectaría la rentabilidad de la empresa (Martinez et al., 2022). Esto quiere decir que es crucial que la empresa tenga o implemente estrategias de cobranza para mejorar su liquidez. En un estudio ecuatoriano, nos informa en su artículo sobre el colchón de liquidez, que está sujeta a cuatro factores, uno de ellos es el giro de negocio de la organización, de igual manera la ubicación geográfica que se relaciona por la falta de liquidez, es debido a la epidemia del COVID-19. Algunas compañías cuentan con un soporte de liquidez, sin embargo, al no producir se acabará la reserva de liquidez y por tal motivo no afrontará sus obligaciones (Coba, 2020).

En el Perú, la pandemia golpeo muy fuerte al sector comercial, industrial y de servicios, porque el 50% de empresas comerciales equivalente a cien mil (100000) se vieron obligados a cerrar sus puertas definitivamente, dato importante antes de la pandemia en el territorio existían doscientos mil (200000) establecimientos del sector que daban empleo a un millón de personas a nivel nacional. La lenta reapertura de estos locales también fue costosa por los protocolos que se debían implementar y seguir las normas de bioseguridad, además a ello se le suma la implementación del servicio reparto a domicilio; también cabe mencionar que al momento de

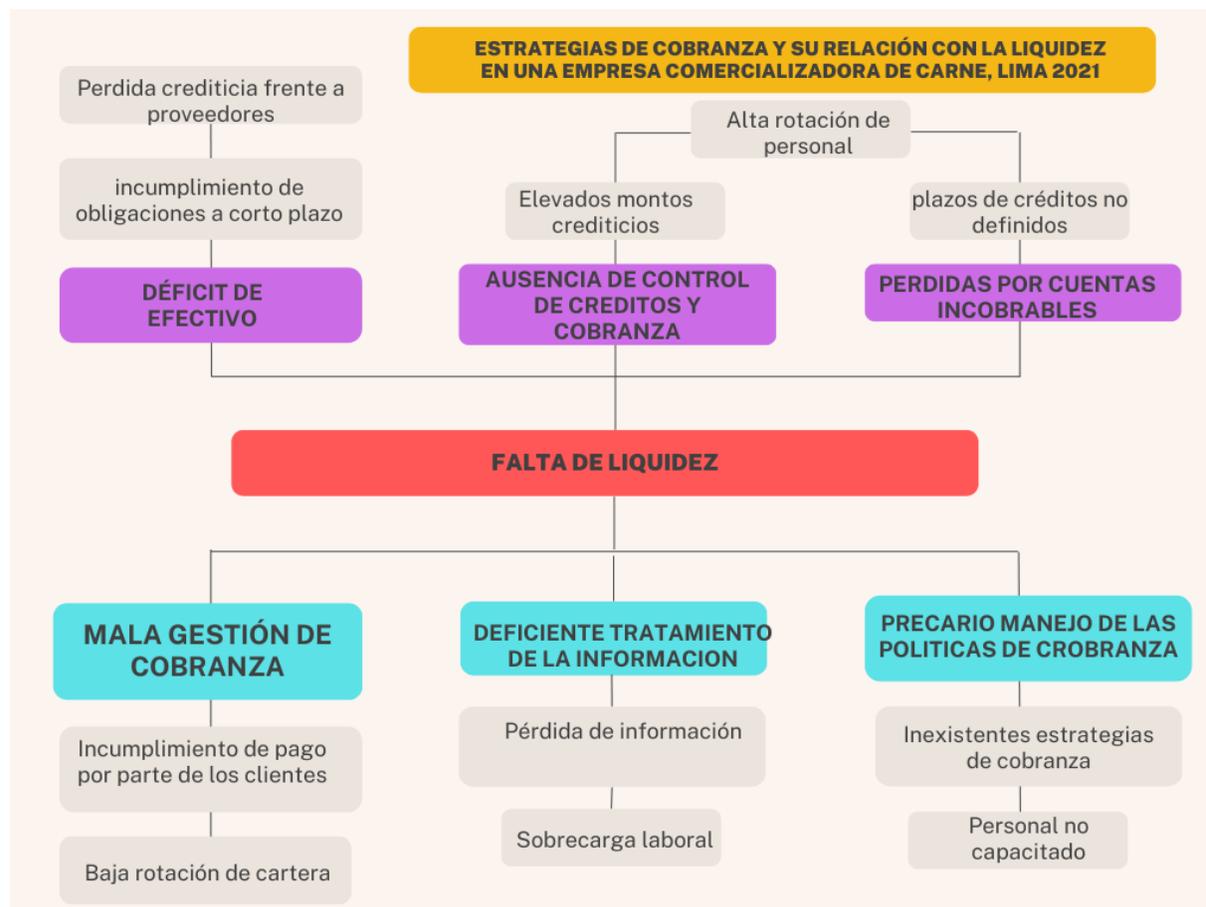
la reapertura sus puertas, a los proveedores no les quedo de otra que confiar en la palabra de sus compradores, ya que estos negocios se vieron en la necesidad de ampliar más el tiempo de sus deudas a corto plazo (Universidad San Ignacio de Loyola, 2020).

Una manera de contrarrestar los despidos masivos, los cierres definitivos y la falta de liquidez en las medianas y pequeñas empresas operando en el territorio peruano, el Gobierno mediante DL 1455 y modificado mediante DL 1457 anuncio la creación del Programa de reactiva Perú, con el objetivo de capitalizar a las entidades y que estas cumplan con sus obligaciones a corto, y de la misma manera que puedan cumplir con los pagos a sus colaboradores y proveedores. Sin dejar de mencionar que esta iniciativa del Gobierno benefició a un 77% MYPES, dándoles la oportunidad de mantenerse en el mercado y a la vez seguir ofreciendo sus productos y/o servicios (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2020).

Las entidades laboran diariamente para poder deshacerse de sus mercancías en un corto plazo o brindar servicios a un plazo determinado, y a la vez cumplir con las obligaciones con sus proveedores, 5.1% de compradores que no cumplen con sus proveedores y esto genera el rompiendo la cadena de pagos. En ese sentido se han expresado preocupaciones por degradación de esta, dado que, esto desacelera las devoluciones de IGV ya que los clientes pagan durante un período de tiempo más largo y, como resultado, las empresas negocian para pagar a sus proveedores durante un período de tiempo más extenso. Cabe recalcar que, esto fue merito a que la mayoría del congreso aprobara una ley en que se beneficia micro, pequeña y medianas empresas, que un plazo de treinta (30) días calendarios desde la recepción de la mercadería, esta debe ser cancelada, teniendo en cuenta que el comprador ya tuvo mayor oportunidad de financiarse, se considera de suma importancia cumplir la obligaciones con los proveedores, porque, estos también tienen cuentas por pagar con terceros pendientes de cumplimiento (Congreso de la República del Perú, 2019).

Figura 1

Árbol del problema



De acuerdo con la figura 1, se utilizó la herramienta de análisis árbol de problemas, en el cual se realizó la identificación de diversas causas como: (a) la mala gestión de cobranzas, esto se generó porque los clientes no cumplieron con los plazos establecidos para realizar la cancelación de sus deudas con la entidad, motivo por el cual la empresa siente la necesidad de afirmar que existe la baja rotación de cartera que le impide a esta contar con liquidez a corto plazo (b) el deficiente tratamiento de la información; el que no exista un orden dentro del área, la información es guardada manualmente de manera informal y en la mayoría de casos la documentación ha sido traspapelada o perdida, motivo por el cual se genera una sobrecarga laboral para los colaboradores ; (c) el precario manejo de las políticas de cobranza, además de

no contar con una planificación de cobro eficiente la entidad tampoco cuenta con personal capacitado para aplicar estrategias que sean viables y aplicadas con los clientes, por la alto índice de movimiento de personal en el área. Ante toda esta problemática suscitada en la empresa comercializadora, se resaltó la importancia de plasmar estrategias de solución, acompañadas a reforzar las estrategias de cobranza, considerando que, si estas deficiencias no son atendidas a corto plazo se observara falta de liquidez por ausencia de control de créditos y cobranzas, lo que generara pérdidas por cuentas incobrables que conllevan a una baja competitividad en la organización.

1.2. Formulación del problema

El problema general en investigación fue ¿Cómo las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?. También, los problemas específicos considerados en investigación (A) ¿En qué medida las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?, (B) ¿De qué manera las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022? y (C) ¿De qué manera las estrategias de cobranza inciden con la capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

En este trabajo de investigación desarrollo como objetivo general determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022. Asi mismo los objetivos específicos que se desarrollaron fueron (A) Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022, (B) Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022 y (C) Establecer si las estrategias de cobranza inciden con la capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

1.4. Justificación de la investigación

Las teorías con las que apoyo este estudio fueron tres una de ella es la teoría de la contabilidad Sander (1997) se citó a este autor porque fue útil para analizar los estados contables y evaluar la situación económica de la compañía, de igual manera, estas teorías contribuirán con alternativas de posible solución. En segundo lugar, está la teoría financiera Morales y Morales (2002) indican que, la finalidad es apoyar a que se logre con efectividad el objetivo planteado en el cual se sostiene este trabajo de investigación; y finalmente, la teoría general de sistemas que permitió conocer si existe relación cercana entre los departamentos encargados de las cuentas por cobrar, así mismo, permitió verificar si la colaboración del personal de la entidad, es conjunta y de manera coordinada dentro de la empresa, dado que, es muy valioso e imprescindible para lograr una fusión de áreas dentro de la entidad, qué posibilite desarrollar de manera competente y eficiente los métodos, procedimientos y políticas adoptadas por la compañía (Latorre, 1996).

Esta investigación se llevó a cabo de manera cuantitativa. Contiene información fáctica y la recopilación de datos se utiliza a través de encuestas que se interpretaron en el transcurso de la encuesta con el fin de recopilar información sobre los problemas identificados por la entidad, de la misma manera se tendrá que evaluar y manifestar la forma que nos aportará con el panorama de la empresa comercializadora de carne, Lima 2022, además, también existirá recolección de información mediante teorías ya que a partir de ellos se podrá desarrollar las conclusiones.

La proposición de estrategias de mejora a los procedimientos de recuperación de efectivo, en el estudio realizado a las estrategias de cobranza y su relación con la liquidez de una empresa comercializadora de carne, Lima 2022, donde se puede observar que no cuenta con estrategias definidas en la entidad, así mismo, se encuentra falencias al momento de emitir los

documentos pendientes de cobranza. Además, el estudio tuvo el propósito que la empresa pueda mejorar o fortalecer las estrategias de cobranza a sus clientes potenciales, y por consecuencia mejorará los procedimientos de control de documentación, proponer soluciones que permitan optimizar costos y a la vez medidas que disminuyan los problemas de liquidez, evitando así las altas pérdidas monetarias y la duplicidad de pagos, lo cual permitirá mejorar el manejo y el orden de los procedimientos.

1.5. Delimitaciones de la investigación

Esta investigación se desarrolla para el periodo fiscal del año 2021. Se realizó en la ciudad de Lima, específicamente en la localidad de Ate Vitarte, y por la situación en la que se encuentra el país la información ha sido recolectada de manera virtual y presencial. La inversión utilizada para este estudio fue de S/.1210.00. Hablar de recursos de investigación se vuelve un poco difícil al momento de buscar recursos virtuales como investigaciones de fuentes académicas autorizadas.

CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Los antecedentes internacionales muestran a investigadores como; Catota (2022) que tuvo como Los objetivos principales de este estudio de Maestría fueron diseñar estrategias del área de cobranza, posibilitar la recuperación de carteras vencidas y perdidas, alcanzar metas para las cuales se utilizaron métodos de razonamiento inductivo, investigar, observar, entrevistar e investigar. Los resultados arrojaron que durante la pandemia del COVID-19, más del 50% de los clientes reportaron retrasos excesivos en el cumplimiento de sus obligaciones con las entidades, y también se recalca que más de 87% no fue notificado con alguna llamada o carta.

Martinez *et al.* (2022), este informe de investigación tuvo como objetivo general la implementación de estrategias de cobranza que le permitan a la compañía la reducción de las deudas por cobrar. La muestra con la que se llevó a cabo este estudio fueron seis trabajadores de la entidad pertenecientes al área de contabilidad y cobranzas. Esta investigación no experimental nos muestra como resultado que la compañía Martyni Campestre no cuenta con un manual que le permita reducir sus deudas incobrables, a ello, se le suma la falta de capacitación al personal encargado del área y los altos mandos haciendo caso omiso a los requerimientos tanto de empleados con sus clientes.

De la misma forma, Carvajal (2020) un modelo que permita sustraer las principales características de comportamiento en el cual se identifiquen las oportunidades y los riesgos al dar un crédito a un cliente. El diseño científico fue usado para esta investigación y aplicarla a los clientes con una nueva tecnología. Al final de la investigación de maestría se demostró que el análisis de datos es una fuente confiable para todas las compañías en general, y que su uso

constante puede ayudar a mejorar el desempeño en general de toda una empresa, dado que, se puede tener mejor control de las carteras de clientes.

Por otro lado, Villón (2018) su trabajo de investigación tuvo como objetivo principal dar a conocer la liquidez de la entidad usando los indicadores y a la vez medir su capacidad de crédito frente a sus clientes. La metodología aplicada en este estudio fue descriptiva, de enfoque cualitativo, la recopilación de datos se hizo mediante una entrevista a los colaboradores de la compañía y documentos brindados para apoyar la investigación. Como resultado, se concluyó que la empresa no cumplió con los plazos establecidos y no implementó una estrategia de cobranza, dado que los clientes no cumplen con sus obligaciones con la entidad.

Finalmente, Muñiz y Mora (2017) este estudio tuvo como objetivo principal fue administrar las cuentas por cobrar, contar con una adecuada estrategia de gestión de cobro y minimizar las cuentas incobrables que surjan durante el período de investigación. Los métodos utilizados fueron cuantitativos y cualitativos, y se utilizaron métodos e instrumentos descriptivos para observar y entrevistar a cada participante seleccionado como muestra. Por lo que se concluyó que la empresa debe utilizar mejores filtros al momento de evaluar el crédito y establecer manuales de crédito y áreas de venta.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Los antecedentes nacionales muestran a investigadores como; Castillo (2021) según su trabajo de investigación, el diseño de este estudio es una descripción transversal no correlacionada. Esta es una empresa dedicada a la venta de productos agrícolas, asimismo, el objetivo principal de este estudio es recomendar estrategias para mejorar la liquidez para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones. Los resultados muestran que la unidad no cuenta con una política de cobro de deudas. De hecho, todo se hace de manera informal y solo se confía en su palabra.

Del mismo modo, Aponte (2021) nos indica que, el objetivo de su investigación fue mejorar la gestión de los cobros y estos se reflejan en los estados financieros de la empresa. El método utilizado es descriptivo, analítica, deductiva, realizando un cuestionario para obtener información necesaria a toda la población de la entidad; además, se usó un diseño no experimental. Los resultados concluyeron, que el método del COSO involucra significativamente en las cuentas por cobrar, dado que, el estudio muestra como se está tratando la gestión de cobranza dentro de la empresa.

Andrade (2020), en este trabajo de investigación, detalla el objetivo principal fue determinar la relación entre la estrategia de cobro de deudas y la liquidez del centro de suministro. El enfoque de este estudio fue cuantitativo con un diseño correlacional. El análisis utilizado es la documentación y la técnica utilizada fue la encuesta. Los resultados indican la existencia de un sistema de recuperación ineficiente dentro de la unidad. Esto se debe a los pagos prematuros y ralentiza el proceso de cobro de efectivo.

Por otro lado, Morales (2019) define las tácticas financieras para mejorar las estrategias de cobranza con el objetivo general de este estudio, pronosticar la posición financiera de la del estado de resultados aplicando análisis vertical y horizontal. La muestra usada fueron 3 personas, el enfoque mixto con sintagma holístico deductivo se usó para esta investigación. Los resultados mostraron que las técnicas aplicadas para el área de cobranza no son eficientes, en el cual se recomienda hacer una reingeniería de las políticas; el uso de las ratios de hoy en adelante serán de gran ayuda, por que podrán evaluar si hay facilidad o no de crédito, y para finalizar, se implementaran estrategias de cobro para que la entidad convierta sus derechos en efectivo de manera más rápida.

Finalmente, Campodónico y Arévalo (2019) determinaron la incidencia de la gestión de cobranza sobre la liquidez fue el objetivo principal de esta investigación, no experimental de tipo correlacional el diseño, la metodología es aplicada y de nivel descriptivo, la muestra que se tomo fue a dos colaboradores de la empresa. De los resultados podemos precisar que el 64% de los datos procesados muestra de la gestión de cobranza es inadecuada para la empresa, dado que se pierde absolutamente el contacto con el cliente, la ineficiencia de personal de área para realizar seguimiento personalizado a las cuentas de dicha área.

2.2 Bases teóricas

Para este trabajo de investigación se han incluido la teoría de contabilidad, consideramos que es importante apoyarlo en esta base teórica y así poder respaldar este estudio, autores como Acedo (2010) menciona que, las entidades para generar mayor liquidez a corto plazo deben hacerse de créditos de sus proveedores mencionando que esta es la forma más rápida de adquirir uno en bienes o servicios, teniendo en cuenta que el proveedor solo cuenta con la palabra de que la obligación será cumplida al término del plazo, y para que este crédito se haga realidad ambas partes deben aceptar las condiciones que cada una de ellas imponga, ya sea de pago o cobro.

Luego, Vázquez *et al.* (2008) señalan que, el correcto manejo de una empresa siempre va acompañado de procedimientos o sistemas indicando el funcionamiento y actividades de cada área, por lo que permite a las compañías tomar decisiones adecuadas en el momento correcto, acompañado a esto va la capacitación del personal, cabe mencionar que un equipo bien capacitado alcanzara los objetivos propuestos.

Sunder (1997) acota la importancia de esta teoría y nos menciona como nos va a orientar sobre el correcto control que debe tener una entidad, el manejo de cada área para la continuidad y operación óptima de acuerdo con los objetivos empresariales de cada empresa. La manera más factible de financiarse hoy en día es hacerlo a través de créditos a los proveedores, que por lo

general esto es un pacto verbal entre un comprador y un vendedor. Esto hace a la empresa acreedora de una deuda a corto plazo, de lo que se espera generar liquidez y solvencia para cumplir dentro de los plazos establecidos con los proveedores. La aplicación de la teoría de la contabilidad y el control ayuda a mejorar la toma de decisiones de la empresa con relación a sus activos existentes, el llevar un orden de la documentación en general, dará pie a que las relaciones dentro de la entidad sean más saludables.

También nos hemos apoyado en la teoría financiera, Morales y Morales (2002) nos indican que, la teoría financiera es una correlación de principios y a su vez estudian los hechos financieros y de inversión, así como, el comportamiento del mercado de valores. Esta teoría funciona como un administrador financiero de la entidad, además, para que aumente el valor de la misma frente al mercado bursátil.

En tanto; Azofra y Fernandez (1992) afirman que, la finalidad de esta teoría se basa en demostrar el comportamiento de los estados financieros de la entidad, y que esta información conlleve a tomar decisiones de mejora para la misma, consideramos, de gran apoyo esta teoría, porque permite analizar la capacidad de endeudamiento de la compañía a corto y a largo plazo.

En última instancia también apoyamos la investigación en teorías de sistemas, encontrando con autores como: Johansen (2004) aseguro que ,la teoría general de sistemas ha mejorado todas las relaciones, ya sean dentro o fuera de la entidad, porque consta de poderosas herramientas que permite analizar el total de las interacciones y entender los fenómenos que suceden con el paso del tiempo de manera interna o externa.

Por otro lado, Latorre (1996) manifiesta que, es necesario implementar un sistema total y completo dentro de la entidad, porque ahorra el inconveniente de corregir o perfeccionar constantemente los sistemas desfasados o manuales, a partir de ese método se podrá obtener

resultados positivos para que el área o departamento de la empresa que este ejerciendo una reingeniería total.

Von (1976) en el papel de la ciencia se manifiesta fenómenos que disminuye los elementos principales para la investigación, por otro lado, en la ciencia contemporánea resulta la apreciación de actitudes con bajo esfuerzo, llamado también como totalidad, en otras palabras son los conflictos por parte de la empresas que se expresa mediante acciones aisladas.

Esta investigación se apoya en esta teoría con el fin de demostrar que los sistemas y procedimientos siempre son importantes en una entidad, dado que, estos nos hacen ver desde otra perspectiva cuan necesarios son los sistemas para una empresa del sector comercial, porque como hemos observado el problema también radica en el orden y la organización de documentos, y así evitar la duplicidad de las cancelaciones y los pagos fuera de fecha.

Variable independiente: Estrategias de cobranza

Las estrategias de cobranza, son una secuencia de métodos para lograr contactar a un cliente moroso y hacer que este cumpla con su obligación. Hoy en día y por la situación que se vivió a nivel mundial, la cobranza a clientes deudores ha presentado dificultad para todas las entidades comerciales, de servicios, industriales y financieras, si en tiempos en el que no existió pandemia era un poco difícil hacer que las deudas con morosidad por parte de los clientes sean saldadas, después del COVID-19 existe una incertidumbre que persiste en el pronto pago. También, mencionamos que las empresas han tenido que dar un giro de 360° para poder sobrevivir en los mercados, sin dejar de resaltar que más de 60% de compañías actualmente no cuentan con un plan estratégico de cobranzas viable y aplicable, y sumado a ello también está que no cuentan con el personal capacitado para esta área en particular (Molina, 2005).

Para tener mayor éxito en las estrategias de cobranza, tenemos que, ordenar a los deudores de manera que nos sea más fácil identificarlos ya sea por: total de deuda, tipo de

mercancía o servicio adquirido, lugar de residencia, entre otros; al clasificarlos será más fácil determinar el tipo de estrategias y políticas de cobranza a usar, teniendo en cuenta que no todos los clientes cuentan con los mismos problemas económicos actualmente (Morales y Morales, 2014).

Las estrategias de cobranza son acciones que, se rigen a un sistema u orden de procesos y que su único propósito es mejorar la intención de pago por parte del cliente o consumidor final, así mismo, reducir el alto porcentaje de morosidad acumulada dentro de la entidad (Aguilar, 2020). Es decir, al implementar estrategias de cobranza la entidad podrá mantener un orden económico - financiero, y esto le permitirá a la compañía mejorar su solvencia.

Las medidas mediante el cual las empresas recuperan el dinero que los clientes adeudaban a su proveedor, referente a una acción anterior en el cual se ordenan mediante un cronograma de pagos su cumplimiento a futuro, las entidades deben implementar un sistema que exhorte siempre a la comunicación y fidelización del cliente (Morales y Morales, 2002). Es decir, si las estrategias de cobranza son aplicadas correctamente y permitiendo la comunicación de áreas relacionadas, los resultados de mejora se verán reflejados en la recuperación del efectivo.

Finalmente, una estrategia es una respuesta a la búsqueda deliberada de una empresa por establecer ventajas competitivas que le permitan diferenciarse en el mercado. Por otra parte, se entiende que la estrategia está compuesta por elementos ajenos o no a la compañía, en donde esta hace usos de sus recursos para conseguir su objetivo (Fernandez, 2012). En otras palabras, se concluye que las estrategias de cobranza no solo se aplican con instrumentos pertenecientes a la entidad, si no también se puede usar recursos externos que permita que estas sean aplicadas de manera eficiente.

Cobranza preventiva: Este tipo de cobranza se caracteriza por detectar el alto riesgo de morosidad que presenta el cliente, de esta manera evitar el incumplimiento y a la vez reducir e impedir el crecimiento del portafolio de la cuentas por cobrar, y de manera inmediata los encargados del área toman las medidas en el caso y como primer recurso realizan llamadas telefónicas, mensajes de texto y correos electrónicos como recordatorios del próximo vencimiento del cronograma pactado, esta medida debe ser atendida en primer instancia (Morales y Morales, 2014).

Castillo (2021) mencionó que, la cobranza tiene como principal objetivo hacer cumplir con sus responsabilidades a los deudores, bien sea a un crédito asumido de alguna entidad financiera o la cancelación de facturas por la adquisición de mercancías a proveedores, en ambos casos se considera saldar el crédito. Para concluir, si el deudor cumple a tiempo con sus obligaciones adquiridas, y el riesgo que esté presente será el mínimo, de igual manera, se considerará una persona o empresa sujeta a crédito.

Cobranza efectiva: Este tipo de cobranza tratara de acortar los tiempos en el cronograma de pagos por parte del vendedor, también recalando que el comprador también buscara la manera de que estos plazos sean los más largos posibles, y esto generaría una pugna entre estos dos y si no es tratada de manera correcta dañaría la relación existente, este momento será fundamental para definir la fuerza que tiene el acreedor en el mercado y el grupo de actividad al que este representa (Brachfiel, 2015).

La cobranza efectiva son etapas ordenadas que deben ajustarse al tipo de la empresa, y su principal objetivo es transformar las cuentas por cobrar en activos líquidos, cuidando la relación que existe con el cliente para realizar negocios futuros (Morales y Morales, 2014). Es decir, al aplicar medidas de cobranza que le permitan al acreedor recuperar su inversión en el menor tiempo posible, mejorará a futuro la relación que este tenga con su deudor.

Cobranza de recuperación: Son acciones que se realizan para recuperar deudas de clientes con alto índice de morosidad y las medidas que se tomaran ya son otras, tanto que, a la entidad no esté interesado en conservar la relación con el cliente debido al constante incumplimiento (Morales y Morales, 2014). Por lo tanto, la empresa ejerce medidas judiciales con la intención de que la deuda sea cancelada, dejando de lado si mantiene o no al cliente, por los constantes incumplimientos de pago que este ha demostrado en el tiempo.

Para realizar este tipo de acciones los encargados de cobranza deben sobre todo ser rigurosos y serios, dado, que eso ayudara a que el deudor sienta más presión y se vea en la necesidad de saldar su obligación (Ferro, 2020). Es decir, los procesos de cobranza deben ser sistemáticos y ordenados, esto le permitirá al acreedor tener la seguridad de que se están aplicando correctamente las estrategias de cobranza y que el dinero invertido regresará.

Variable dependiente: liquidez

Esto permite que los activos líquidos se conviertan rápidamente en efectivo en un corto período de tiempo sin perder su valor de mercado. De la misma forma, la liquidez en la empresa significa la capacidad que estas pueden hacer frente a sus obligaciones a corto plazo o corrientes de manera efectiva, llegamos a la conclusión que este concepto se centra básicamente en el estudio de los activos y pasivos circulantes, que es la respuesta que se hacen todos los acreedores (Morales y Morales, 2014).

Según Ferrer (2012) es la facultad que tienen las empresas sobre los bienes y sobre los derechos del activo para que estos en el corto plazo se conviertan en valores monetarios, sin dejar de mencionar que la liquidez efectiva es la capacidad de enfrentar las obligaciones actuales en los cronogramas pactados. Por lo tanto, la liquidez es un factor muy importante dentro de la empresa, porque ayuda a que estas cumplan en el corto tiempo sus obligaciones.

También, llamamos liquidez a la solvencia financiera con la que la empresa dispone para pagar sus cuentas en el menor tiempo posible. Es muy importante que le entidad siempre debe contar con efectivo o caja chica, para operaciones diarias que le permitan incrementar sus ingresos y de esta manera esta pueda cumplir con los plazos pactados de sus deudas (Gitman y Zutter, 2012). Es decir, si la entidad no cuenta con efectivo sería insolvente, motivo que la llevaría al cierre porque no podría hacer frente a sus cuentas por pagar.

Por otro lado, la liquidez es un punto clave en las empresas, porque, nos permite conocer el tiempo en que estas pueden cumplir con las obligaciones a corto plazo. Por liquidez entendemos que, es la forma más rápida en que las compañías pueden cumplir con sus deudas demostrando su solvencia ante sus acreedores, y estos sigan confiando en que recibirán su pago en los plazos establecidos (Lawrence, 2007). Por lo tanto, la liquidez cumple un rol también de credibilidad dentro de la empresa, porque, le permite a la entidad acceder a créditos con sus proveedores.

Finalmente, Apaza y Barrantes (2020) definen que, es la disponibilidad monetaria con la que cuenta la entidad para saldar sus documentos de deudas u otros gastos. También, nos dicen que no todas las compañías necesitan de la misma liquidez diaria para sus operaciones, dado que esto depende del rubro y tamaño en el que cada una de ellas está categorizada. Es decir, la entidad tiene que hacerse de una caja chica para que haga frente a sus gastos diarios.

Liquidez general: esta ratio se caracteriza por determinar la relación entre los activos corrientes y las cuentas por pagar a corto plazo, por lo tanto, podemos decir que se representa como la estabilidad financiera a corto plazo o en el periodo, sin dejar de mencionar que la situación de la empresa siempre es fluctuante y dentro del ejercicio en curso esta puede variar no solo una vez (Court, 2012). Por lo tanto, esta ratio muestra de forma breve como la compañía puede hacer frente a sus obligaciones con proveedores, personal y socios.

Apaza y Barrantes (2020) definen que, este indicador mide la disposición de la entidad para pagar sus deudas a corto plazo o corrientes. Esta clase de activos se esperan convertir en efectivo disponible dentro del periodo operativo o el año en curso, dentro de liquidez corriente podemos encontrar el elemento 1 (efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar e inversiones a corto plazo). Por lo tanto, la liquidez general busca que la entidad cuente con efectivo en menor tiempo posible, para que, esta demuestra la solvencia que esta tiene.

Prueba acida: Este indicador de liquidez es uno de los más importantes y beneficioso porque mide la capacidad de solvencia con la que cuentan las entidades para hacer frente con activos a sus obligaciones en el corto plazo o que estén inmediatas a vencer, y de presentarse algún inconveniente en la compañía pueda seguir haciendo frente a sus pasivos (Morales y Morales, 2014). En otras palabras, la prueba de ácida es un índice que mide la capacidad de una empresa para pagar sus deudas dentro de un año.

Apaza y Barrantes (2020), son activos líquidos corrientes lo miden como por cada moneda de los activos disponibles para hacer frente a cada obligación corriente. Los líquidos corrientes es el proceso en que los activos se transformen en efectivo de manera inmediata sin que estos pierdan o su valor se vea afectado en el tiempo, en este indicador podemos encontrar no solo efectivo si no también valores comerciables y los derechos de la entidad. De la misma manera, esta ratio se convierte una prueba fundamental para evaluar si vale la pena aceptar una relación comercial con una empresa como cliente.

Capital de trabajo: Es el dinero destinado para las operaciones rutinarias y diarias de la empresa. Podríamos referirlo como si fuese una pequeña línea entre el activo corriente y el pasivo corriente y comúnmente a esta diferencia se le llama capital de trabajo neto (Apaza y Barrantes, 2020). Es decir, la ratio mide cuánto dinero disponible puede tener una organización para cubrir los gastos en un corto plazo.

Damrauf (2010), indica que, también es llamado fondo de maniobra que va aumentando de acuerdo a las operaciones de la compañía, es decir que las ganancias que esta obtienen y que regresan a la entidad son mayores. En otras palabras, el capital de trabajo está representado por aquellos recursos que requiere una organización para poder realizar operaciones comerciales.

2.3 Formulación de la hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

HI: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

2.3.2 Hipótesis específicas

HE01: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

HE02: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

HE03: las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 202.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

El método hipotético-deductivo se aplicó en esta investigación, dado que tenemos aseveraciones hipotéticas que en el transcurso del desarrollo nos permitirá identificar si estas son falsas o verdaderas, llegando a las conclusiones en la que todo se corroborara con los hechos sucedidos dentro de la entidad (Bernal, 2010).

El objetivo del método hipotético-deductivo es estudiar a fondo las ideas formulados universales o empíricos, demostrar de donde se originan o las causas que lo hace posible, a través de la predicción y la observación (Sanchez, 2019)

Método de investigación 1: Deductivo

Al establecer un método inductivo forma una parte importante para un estudio, pues una de sus principales funciones es producir recursos para obtener una teoría o también determinar una observación. Si bien es cierto, la observación es importante ya que gracias a este factor se puede corregir, además se considera como un método hipotético – deductivo que se comprueba mediante datos práctico (Perafan y Martinez, 2019).

Por ese modo, el razonamiento implica sacar conclusiones generales sobre una explicación particular. El método deductivo da origen de una evaluación de principios, supuestos, leyes que se aplican globalmente y se manipulan de manera efectiva para aplicarlas a soluciones y eventos específicos.

Método de investigación 2: Analítico

El método analítico, forma y construye teorías a partir de la situación del estudio, es decir que, observa todos los aspectos para que de esa manera pueda manifestar o concluir una conclusión generalizada, de esa manera la investigación contiene teorías que son necesarias para el desarrollo y la finalización (Hurtado, 2000).

Con el método analítico, se puede obtener pruebas de manera directa con el objetivo de corroborar el criterio y razonamiento, con el fin de conocer mejor el objeto estudiado y sus características. En pocas palabras, es elemental para una investigación, pues contiene mayormente estos puntos: volumen de muestra, precisión, selectividad, costo, límite de detección, tiempo de análisis, y entre otros, si consideramos todos estos puntos son esencial para un estudio, pues a partir de esas variables se recolecta información vital para una investigación (Descartes, 2009).

Este método consiste en dividir la parte de observación en causas y efectos. Para conocer la esencia del objeto investigado, y a su vez comprender mejor su conocimiento. Es decir, se describe como la reducción de un problema en partes sucesivamente más simples, a su vez que las partes más importantes se entiendan y comprendan, de modo que podamos volver atrás y comprender el todo (Tasic, 2001).

Método de investigación 3: Hipotético

Según; Alan y Cortez (2018) son procedimientos que, se desarrolla mediante la investigación ante un suceso o problema, con el fin de formalizar una hipótesis que defina la problemática. Es decir, este método ayuda a llegar a una conclusión si la hipótesis en estudio se acepta o se rechaza.

Son pasos que se siguen sistemáticamente en una investigación, que ayudara a comprobar si la hipótesis es cierta o falsa en el proceso en que tarde el estudio (Hernandez et al., 2010).

3.2 Enfoque de la investigación

Se considera como un proceso de recolección y análisis que está relacionado datos cuantitativos en este estudio para probar la hipótesis, con el propósito de solucionar un planteamiento del problema (Fernández y Baptista, 2014). El método cuantitativo colabora y presenta un grupo de

procedimientos que serán utilizados para la investigación. Dicho método nos ayuda a decidir que instrumentos debemos emplear, además, como se realizará las modificaciones o acoplar los datos y así también decidir como presentar los resultados inherentes de cada enfoque.

El metodo cuantitativo permite al investigador analizar datos observables y que sean de facil cuantificacion todos los hechos ocurridos, y coleccionar un rico y fuerte arreglo de evidencias que algún método por sí solo no pueda lograr (Valbuena, 2017). Por ello, el método cuantitativo permite conducir la investigación con el apoyo de diversos instrumentos para un estudio de mayor profundidad necesarios para la correcta interacción dentro del objeto en estudio. Este método sondea continuamente de manera interactiva con el fin de profundizar en la investigación, estableciendo relaciones entre los hechos, usando la lógica empirico-analitica.

3.3 Tipo de investigación

Baena (2014), define el tipo de investigación básica como finalidad agrupar los datos de forma ordenada a través de la observación y el cuestionario que se realiza a la población elegida. De igual manera, indica que la investigación de tipo básica busca poner los conocimientos básicos en prácticos. En esta investigación usaremos el tipo básica por el objetivo principal ya que este es muy importante para delimitarlo, y a la vez, permitirá contrastarlo con los conocimientos científicos adquiridos en su desarrollo.

3.4 Diseño de la investigación

El diseño no experimental- correlacional, se identifica en su primera instancia la evaluación de datos de un enfoque cuantitativo, este tipo nos ayudara a identificar la relación que existe entre las dos o más variables que se aplicaran en un trabajo de investigación. Para que sepamos cual es el nivel de conexión entre las variables, el diseño correlacional primero mide a las variables, como siguiente paso las cuantifican, para luego ser analizadas y finalmente establecer las

vinculaciones, que a continuación sustentaran las hipótesis que se están proponiendo (Fernández y Baptista, 2014).

El diseño no experimental – correlacional se usa en esta investigación, con datos que no fueron manipulados al igual que las variables, es decir que cada hecho tiene alguna consecuencia, es donde este diseño puede formar parte de la búsqueda y determinar un estudio sobre los hechos secuencial los cuales se caracterizan, en la primera de estas se podrán obtener datos de carácter cuantitativo y medirlos de acuerdo a sus variables, seguidamente, en la segunda etapa se cuantificaran los datos obtenidos, para luego, analizarlos. Finalmente, determinar las vinculaciones que existan entres estos dos.

3.5 Población, muestra y muestreo

Población: La definición de la población, consiste en el conjunto de individuos o sujetos que están conformados para la evaluación de un estudio, cuyo propósito es obtener una muestra y de esa manera obtener información que será valiosa para la investigación (Hernandez y Mendoza, 2018). En este caso investigaremos a una empresa comercializadora de productos cárnicos, y 40 colaboradores forman parte de nuestra población.

Muestra: La muestra se representa mediante datos numéricos, es solo una cierta cantidad de la población, es decir, una segmentación en cual se basará el estudio de las deficiencias detectadas, y de esta manera se obtendrá información que será útil para encontrar posibles soluciones de la problemática (Hernandez et al., 2014). Como se muestra en la tabla 1 en este trabajo de investigación se identificó una población de 40 colaboradores y que la muestra serán 36 de ellos.

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

Tabla 1*Tamaño de muestra*

Marco muestral	N	40
Error Alfa	α	0.050
Nivel de Confianza	$1-\alpha$	0.975
Z de (1-α)	Z (1- α)	1.960
Prevalencia de la Enf. / Prob.	p	0.500
Complemento de p	q	0.500
Precisión	d	0.050
Tamaño de la muestra	n	36.31

Muestreo: consiste en métodos y criterios que se utilizaron para seleccionarlos de un conjunto de la población y que representa todo lo que está sucediendo. En otras palabras, el muestreo consiste en seleccionar un determinado número de personas o cosas que se consideraran representativas en donde aplicaremos la investigación y a la vez encontrar las características del grupo.

3.6 Variables y operacionalización

En este trabajo de investigación se busca recopilar información confiable asertiva como se mencionó en el marco teórico, y como se ha mostrado en el anexo 2.

Variable independiente: Estrategias de cobranza

Definición conceptual: Para tener mayor éxito en las estrategias de cobranza, tenemos que ordenar a los deudores de manera que sea más fácil identificarlos. una estrategia es una respuesta a la búsqueda deliberada de una empresa por establecer ventajas competitivas que le permitan diferenciarse en el mercado (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: La medición de la variable estrategias de recolección, que se considera en tres dimensiones: estrategia de recolección preventiva, estrategia de recolección efectiva y

estrategias de recolección para la recuperación, ayudara a ordenar la información de manera entendible.

Variable dependiente: liquidez

Definición conceptual: Es la rapidez con la que los activos líquidos pueden convertirse en efectivo a corto tiempo sin perder su valor en el mercado (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: Para medir la variable dependiente liquidez, consideraremos analizar las siguientes ratios: Liquidez general, prueba acida y capital de trabajo, la información obtenida tanto del cuestionario como de los estados financieros permitirá dar un mejor alcance a la investigación.

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnica

En este trabajo de investigación se aplicó la técnica de encuesta, para ello, se elaborará un cuestionario en donde se aborden las variables y dimensiones alienadas a la problemática de esta investigación, la misma que será dirigida a los colaboradores encargados del área de créditos-cobranza y administración de una compañía comercializadora de productos cárnicos. Por otro lado, usaremos también el análisis documental ya que es una fuente confiable para retroceder en el tiempo y apoyar esta investigación (Niño, 2011).

Analizaremos los estados financieros del 2020 y 2021 respectivamente, porque se realizará un comparativo entre uno y otro año.

3.7.2 Instrumento

Herramientas usadas como medio por el cual se puede acceder a la información y procesar los datos obtenidos. Este estudio se utilizó:

Cuestionario: Son un conjunto de preguntas que en las que se abordará las variables investigadas, las cuales deben tener relación con el problema y la hipótesis planteada para la

investigación (Hernandez et al., 2014). En el anexo 3 podemos visualizar el cuestionario aplicado.

Análisis documental: una fuente de evidencia que retrocede en el tiempo, lo que le permite comparar datos y realizar investigaciones (Niño, 2011). En el anexo 6 se observa la información financiera de la empresa

3.7.3 Validación

La validez debe de medir de manera fidedigna lo que pretende medir y no presentar falencias en la medición (Hernandez et al., 2014). La validez nos va ayudar a medir de manera clara y concisa lo que acontece en el área de cuentas por cobrar, esto a través de información confiable que nos permita responder las preguntas del caso estudiado y no las de otro asunto. Se aplicará la validez de los instrumentos en esta investigación porque permite mostrar lo que realmente se desea, esto a través de la información confiable, clara y concisa que nos brinden nuestra población de estudio. En el anexo 4 se observa la validación de expertos.

Tabla 2

Validadores del instrumento

Apellidos y nombres	Grado
Pineda Villavicencio German	Dr.
Fonseca Chávez Freddy Roque	Dr.
Capristan Miranda Julio Ricardo	Mg.

3.7.4 Confiabilidad

La confiabilidad permite determinar qué tan confiables y estables son los datos que obtendremos de la entidad, si estos son claros y coherentes en la aplicación del estudio. La confiabilidad ayudara en nuestro trabajo de investigación ya que confiaremos en los datos que nos otorguen de la entidad estudiada las personas que conforman nuestra muestra (Hernandez et al., 2014).

Se aplicará la confiabilidad de Alfa de Cronbach, se recopilarán los datos y serán introducidos al programa SPSS.

3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos

El material de estudio se presentó al comité de ética de la UPNW para la aprobación de la investigación. Asimismo, la obtención de información fue ejecutada en el mes de diciembre del año anterior, la encuesta se realizó por el formulario de Google donde se mencionó todas las preguntas necesarias, para así, lograr contar con resultados favorables. Posteriormente los datos fueron ingresados en una matriz diseñada en el programa Microsoft Excel 2019, para luego ser exportados al programa IBM SPSS Statistics versión 25.0 ahí se procesaron y reconocieron las tablas y figuras que seguidamente serán descritas e interpretadas en las secciones de resultados y discusión.

3.9 Aspectos éticos

Los autores mostrados en esta investigación fueron citados según las normas APA, entonces no es una copia.

Los colaboradores elegidos como informantes fueron seleccionados de manera directa para el problema investigado, de manera que se respetará la información brindada por cada uno de ellos con respecto a las respuestas brindadas

Debido a que la información obtenida no ha sido manipulada ni distorsionada, Turnitin dice que confía en que la información sea verdadera y contribuyó a esta investigación, como se muestra en el Anexo 7.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Resultados

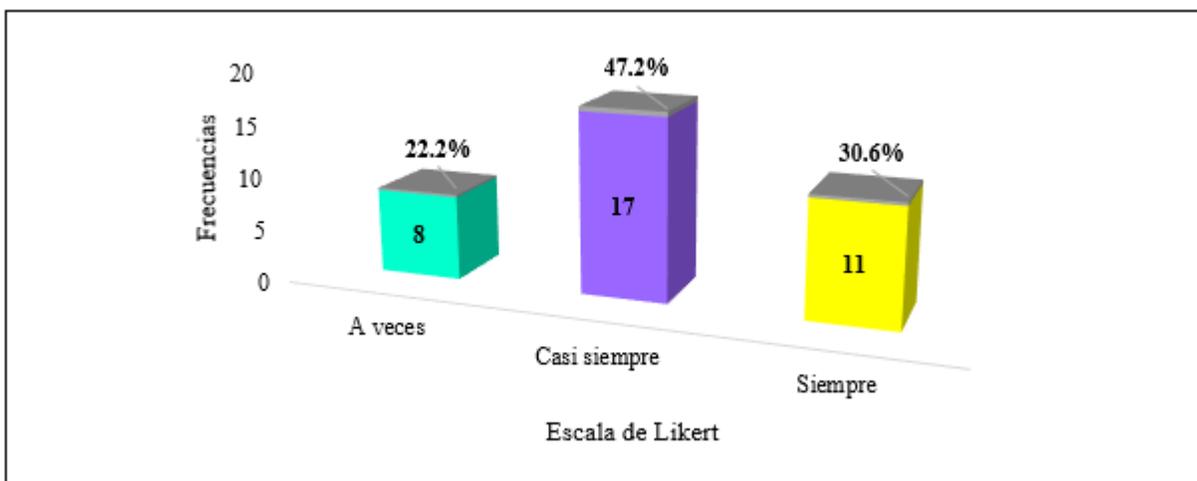
4.1.1 Análisis descriptivo de los resultados

Investigamos la relación entre las estrategias de cobro de deudas y la liquidez en las empresas comercializadoras de carne. Los resultados son producto de estadísticas aplicadas a través de encuestas realizadas a 36 empleados que se dedican a la gestión de créditos y cobranza de deudas.

Variable 1: Estrategias de cobranza

Figura 2

Análisis descriptivo de la variable 1: Estrategias de cobranza VI



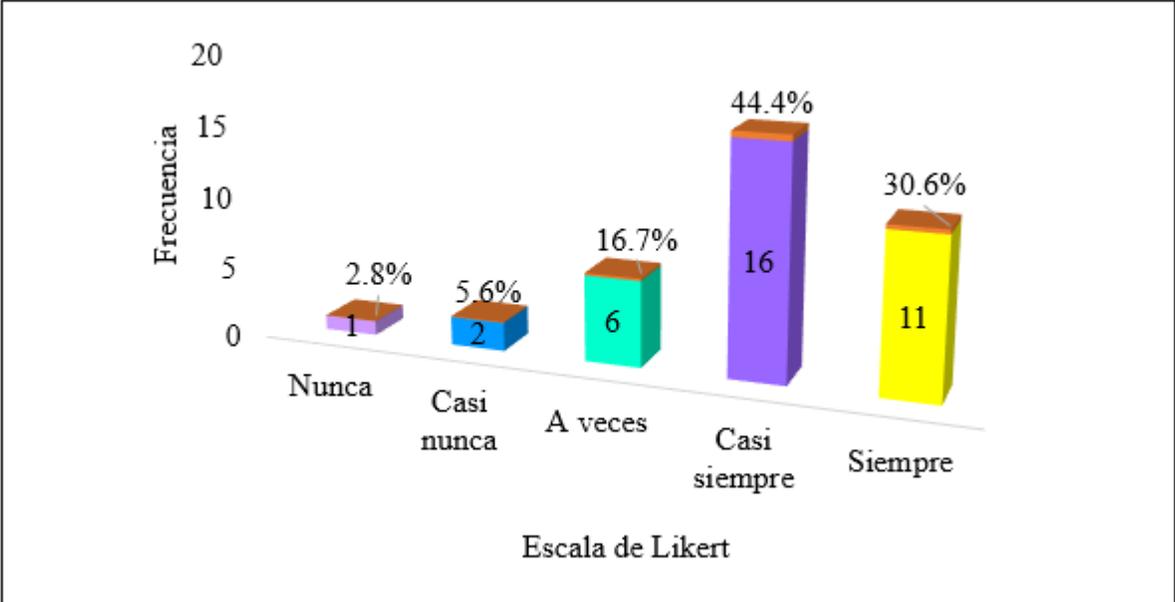
Analizando la figura 2, observamos que mayoritariamente 17 de los encuestados que representan el (47.2%) tienen una valoración de casi siempre se obtuvo las estrategias de cobranza frente a sus cobros; asimismo, 11 de los encuestados que representan un (30.60%) dieron una valoración de siempre y solo 8 encuestados que representa un (22.2%) tienen una valoración de a veces las estrategias de cobranza se considera necesaria para la cancelación de las cuentas por cobrar frente a sus clientes. En resumen, la gran mayoría de encuestados obtuvieron una valoración positiva con respecto a que la organización mantiene una baja

estrategia frente a sus cobranzas, motivo por el cual, no pueden afrontar sus compromisos a corto plazo. Es decir, que la entidad a largo tiempo pierde proveedores y a la vez clientes, dado que está enfocada en recuperar el dinero perdido sin verse en la necesidad de cuidar de ellos.

DIV1: Estrategias de cobranza preventiva

Figura 3

Análisis descriptivo de estrategias de cobranza preventiva (DIV1)



Analizando la figura 3, observamos que mayoritariamente 16 de los encuestados que representan el (44.4%) tienen una valoración de casi siempre se efectúa las estrategias de cobranza preventiva para realizar el cobro a los clientes; asimismo, 11 de los encuestados que representan un (30.60%) dieron una valoración de siempre y solo 6 encuestados que representa un (16.7%) tienen una valoración de a veces las estrategias de cobranza preventiva es de consideración necesaria para reducir los riesgos en no caer en mora.

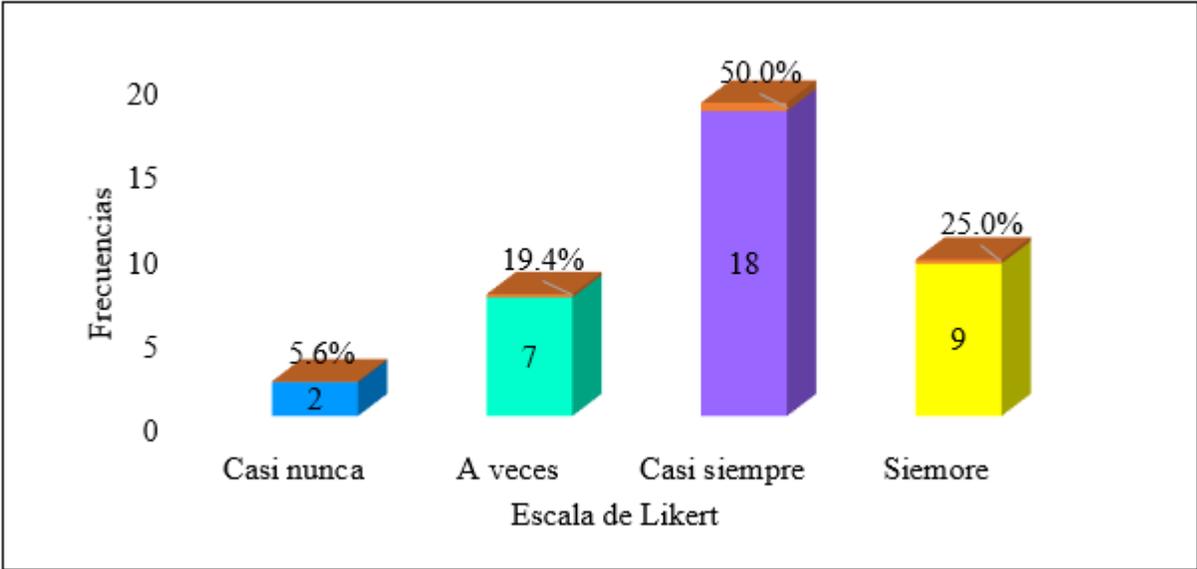
En resumen, la gran mayoría de encuestados representan una percepción positiva con respecto a que la organización cuenta con una deficiencia con sus estrategias de cobro

preventiva, por lo tanto, podemos afirmar que no cumplen con los cronogramas de cobros a sus clientes, ya sea por falta de capacitación al personal o la deficiencia para cubrir el área.

D2V1: Estrategias de cobranza efectiva

Figura 4

Análisis descriptivo de estrategias de cobranza efectiva (D2V1)

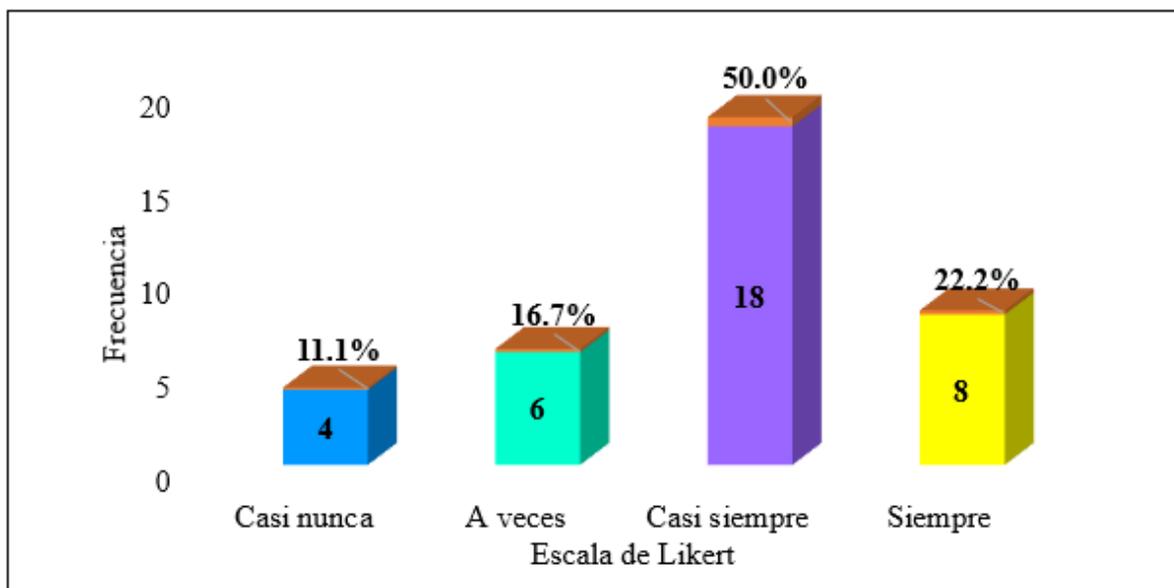


Analizando la figura 4, se refleja que mayoritariamente 18 de los encuestados que representan el (50%) tienen una valoración de casi siempre se efectúa las estrategias de cobranza efectiva para realizar el cobro a los clientes; asimismo, 9 de los encuestados que representan un (25%) dieron una valoración de siempre y solo 7 encuestados que representa un (19.4%) tienen una valoración de a veces las estrategias de cobranza efectiva es de consideración necesaria para reducir los riesgos en no caer en mora. En resumen, la gran mayoría de encuestados tuvieron una percepción asertiva con respecto a que la organización cuenta con estrategias, sin embargo, es de consideración mejorar en la implementación de la capacitación al personal y perfeccionando las buenas relaciones con los clientes, para así lograr mejores resultados en la cobranza y en consecuencia en la liquidez de la entidad.

D3V1: Estrategias de cobranza de recuperación

Figura 5

Análisis descriptivo de estrategias de cobranza recuperación (D3V1)

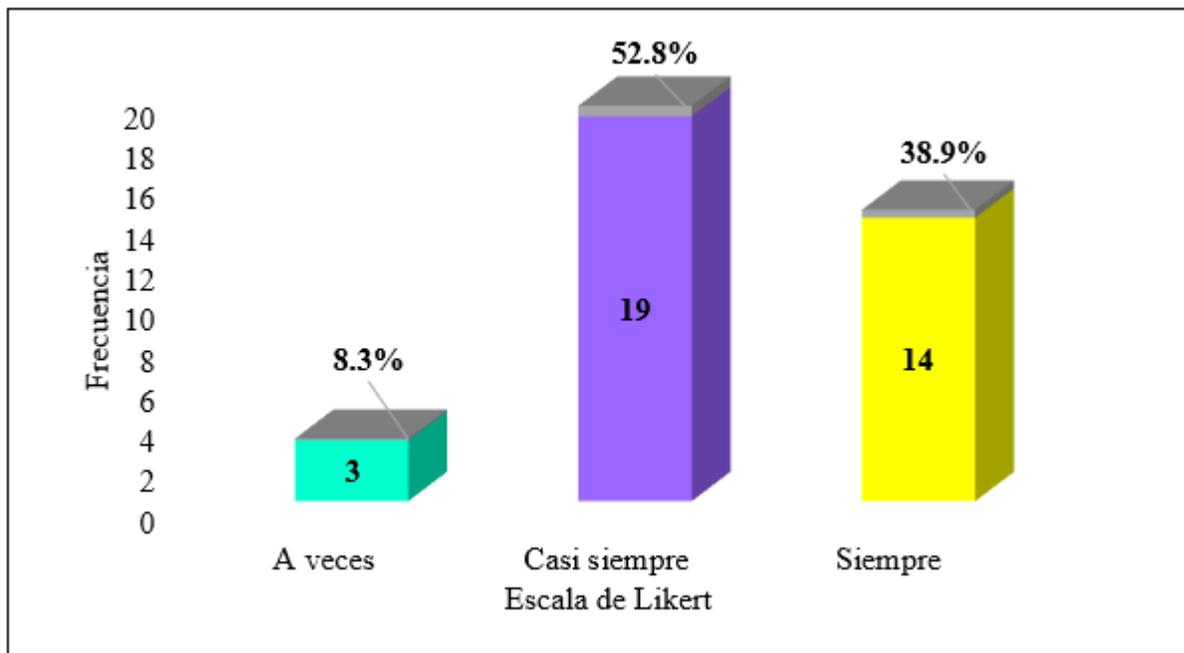


Analizando la figura 5, observamos que mayoritariamente 18 de los encuestados que representan el (50%) tienen una valoración de casi siempre se efectúa las estrategias de cobranza de recuperación para realizar el cobro a los clientes; asimismo, 8 de los encuestados que representan un (22.2%) dieron una valoración de siempre y solo 6 encuestados que representan un (16.7%) tienen una valoración de a veces las estrategias de cobranza de recuperación es de consideración necesaria para reducir los contratos de agencias de cobranza. En resumen, la gran mayoría de encuestados presentaron una percepción asertiva con respecto a que la organización cuenta con estrategias, sin embargo, al no contar con seguimientos minuciosos de los cronogramas pactados con los clientes se pierde la comprobación de los pagos y de la recuperación de la cartera, en consecuencia, se pondría en riesgo el cobro y la liquidez de la entidad, por el desorden que se genera al no cumplir con los procesos establecidos.

Variable 2: Liquidez

Figura 6

Análisis descriptivo de la variable 2: liquidez V2

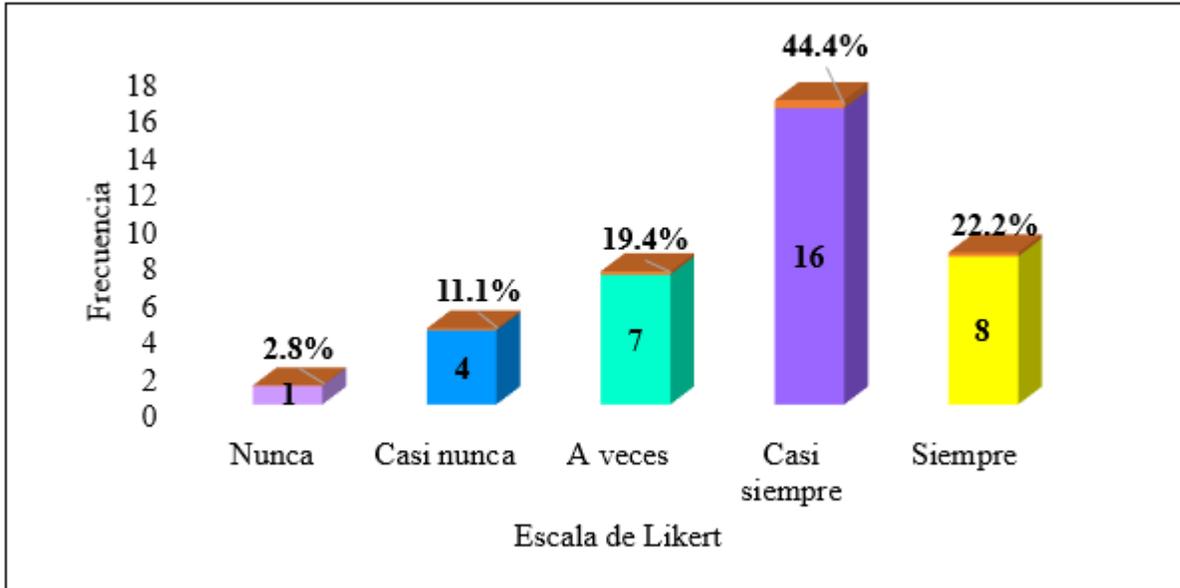


Analizando la figura 6, observamos que mayoritariamente 19 de los encuestados que representan el (52.8%) con una valoración de casi siempre sobre la liquidez incide con la estrategia de cobranza; asimismo, 14 de los encuestados que representan un (38.9%) dieron una valoración de siempre y solo 3 encuestados que representa un (8.3%) tuvo una valoración de a veces la liquidez si tuvo incidencia con las estrategias. En resumen, la gran mayoría de encuestados tuvieron una valoración positiva con respecto a que la organización fortalezca sus estrategias de cobranza para mejorar la liquidez.

DIV2: Liquidez general

Figura 7

Análisis descriptivo de liquidez general (DIV2)

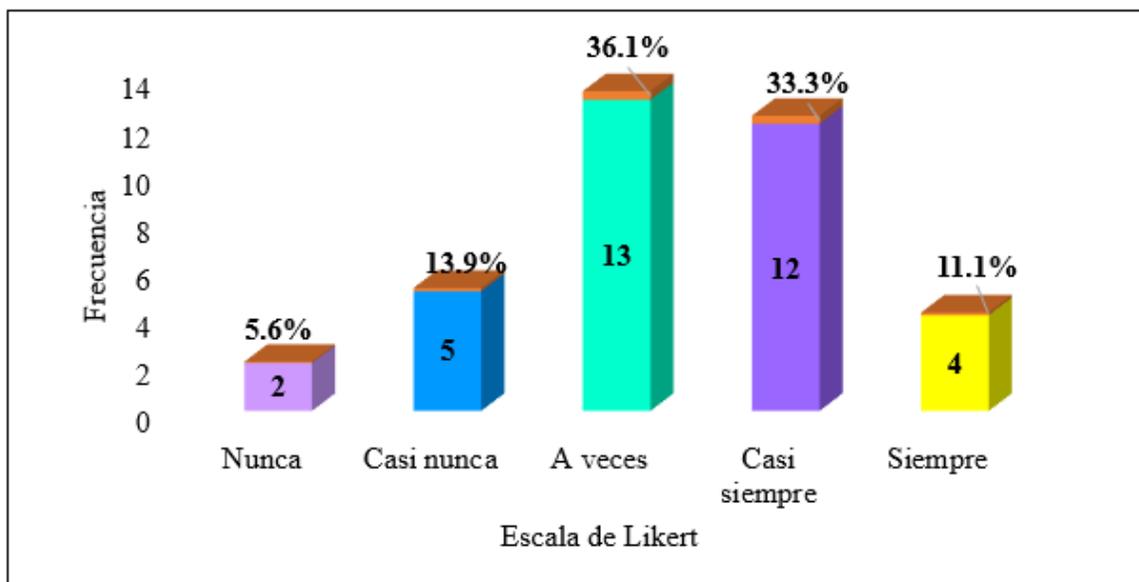


Analizando la figura 7, observamos que mayoritariamente 16 de los encuestados que representan el (44.4%) con una valoración de casi siempre se emplea el ratio de liquidez general; asimismo, 8 de los encuestados que representan un (22.2%) dieron una valoración de siempre y solo 7 encuestados que representa un (16.7%) tienen una valoración de a veces las estrategias de cobranza de recuperación es de consideración necesaria para reducir los contratos de agencias de cobranza. En resumen, la gran mayoría de encuestados tuvieron una percepción asertiva con respecto a que la organización establece las estrategias, sin embargo, al no contar con seguimientos minuciosos de los pagos en las fechas y calendarios establecidos se pierde el control de la recuperación de capital.

D2V2: Prueba ácida

Figura 8

Análisis descriptivo de prueba ácida (D2V2)

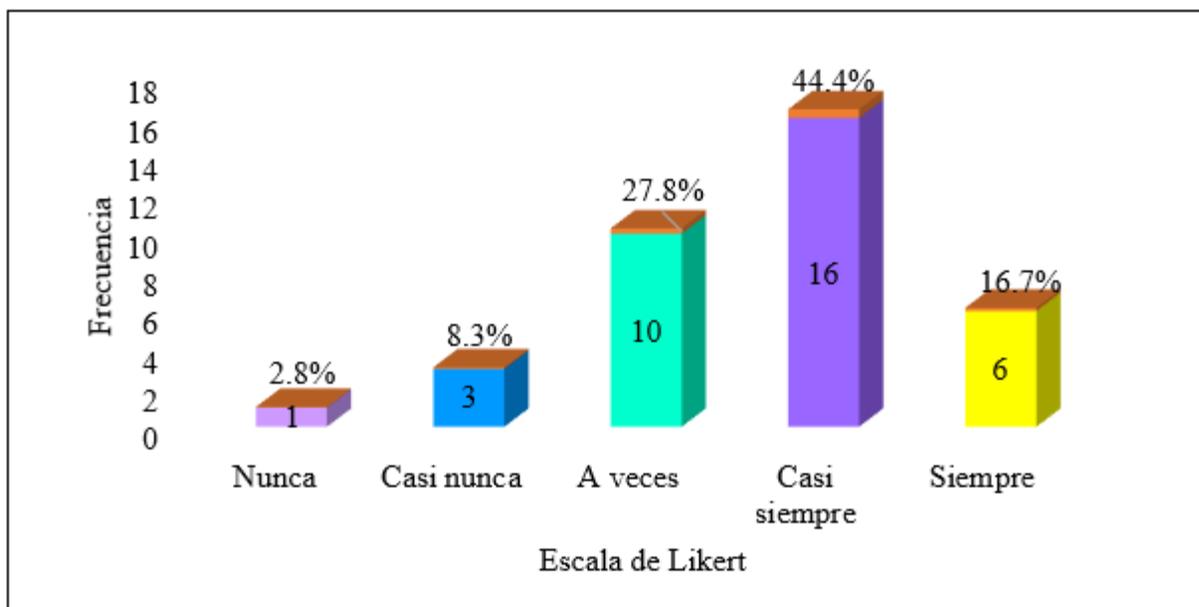


Analizando la figura 8, se evidenció que 16 de los encuestados que representan el (36.1%) con una valoración de a veces; posteriormente, 12 de los encuestados que representan un (33.3%) dieron una valoración de casi siempre; así mismo, 5 de los encuestados que representa un (13.9%) con una valoración de casi nunca, además, 4 de los encuestados representan el (11.1%) y finalmente 2 de los encuestados que representan (5.6%) tuvo una valoración de nunca, la prueba ácida se consideró importante en esta investigación porque mostró como la entidad relaciona manera correcta esta dimensión con la liquidez de la compañía. En resumen, los colaboradores encuestados consideraron que la empresa a veces les concede incentivos y facilidades de pagos a los clientes que están cumpliendo con los acuerdos pactados, estos resultados demostraron que la entidad trata de generar recursos a través de las deudas pendientes que sus consumidores mantienen vigentes.

D3V2: Capital de trabajo

Figura 9

Análisis descriptivo de capital de trabajo (D3V2)



Analizando la figura 9, se evidenció que 16 de los encuestados que representan el (44.4%) con una valoración de casi siempre; posteriormente, 10 de los encuestados que representan un (27.8%) dieron una valoración de a veces; así mismo, 6 de los encuestados que representa un (16.7%) obtuvo una valoración de siempre, además, 3 de los encuestados representan el (8.3%) y finalmente 1 encuestado que representa el (2.8%) tuvo una valoración de nunca, el capital de trabajo se consideró importante en esta investigación porque nos mostró como la entidad intenta en el tiempo aumentar su patrimonio recuperando el dinero otorgado en créditos a sus clientes. En resumen, los colaboradores encuestados consideraron que la empresa casi siempre negocia asertivamente con los clientes para que el dinero vuelva, de manera que, estos resultados demostraron que la entidad trata de generar recursos a través de las deudas pendientes que sus consumidores mantienen vigentes.

Tablas cruzadas

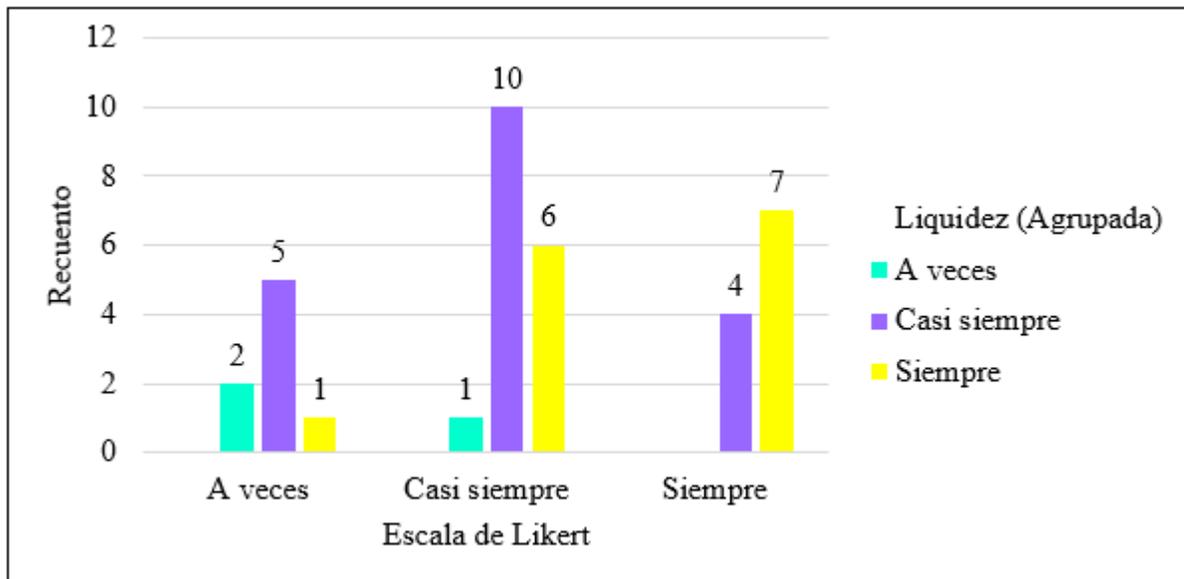
Tabla 3

Análisis descriptivo de las 2 variables: Estrategias de cobranza y liquidez

		Liquidez (Agrupada)				
		A				
			veces	Casi siempre	Siempre	Total
Estrategias de cobranza (Agrupada)	A veces	Recuento	2	5	1	8
		% del total	5.56%	13.89%	3%	22.22%
	Casi siempre	Recuento	1	10	6	17
		% del total	3%	27.78%	17%	47.22%
	Siempre	Recuento	0	4	7	11
		% del total	0.00%	11%	19.44%	30.56%
Total		Recuento	3	19	14	36
		% del total	8.33%	52.78%	39%	100%

Figura 10

Análisis descriptivo de las 2 variables: Estrategias de cobranza y liquidez



Analizando la figura 10, se evidenció los resultados correspondientes a la variable independiente estrategias de cobranza y liquidez. En donde, del 52.57% (19 encuestados) con una valoración de casi siempre, a consecuencia de las dos variables. Finalmente, Del 39% (14 encuestados) que valoraron siempre el comparativo de las dos variables. Finalmente, el 8.33% (3 encuestados) valoraron a las dos variables a veces. Del análisis sé rescató que existe una variación considerable que dio una valoración positiva para ambas variables, en tanto las valoraciones nunca y casi nunca son inexistentes.

Análisis a los estados financieros de situación financiera del periodo 2020 – 2021

Se realizó un contraste a la información de situación financiera, se utilizó como herramientas el análisis horizontal, el cual, ayudo a determinar los porcentajes de participación que aparece en las cuentas por cobrar entre los periodos 2020-2021, posteriormente se aplicó el análisis vertical y saber las variaciones que ha pasado en las cuentas por cobrar y finalmente, las ratios que ayudaron a conocer la situación financiera de la empresa.

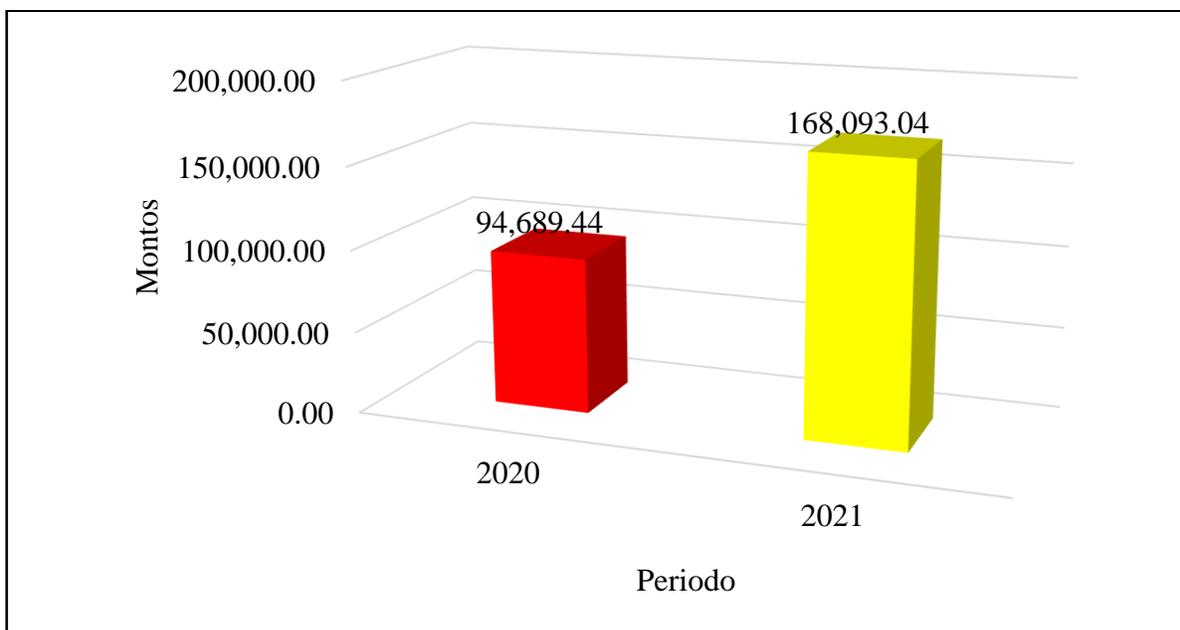
Tabla 4

Análisis horizontal de estado de situación financiera

Cuentas por cobrar		
Periodo	Monto	Porcentaje
2020	94,689.44	77.52%
2021	168,093.04	

Figura 11

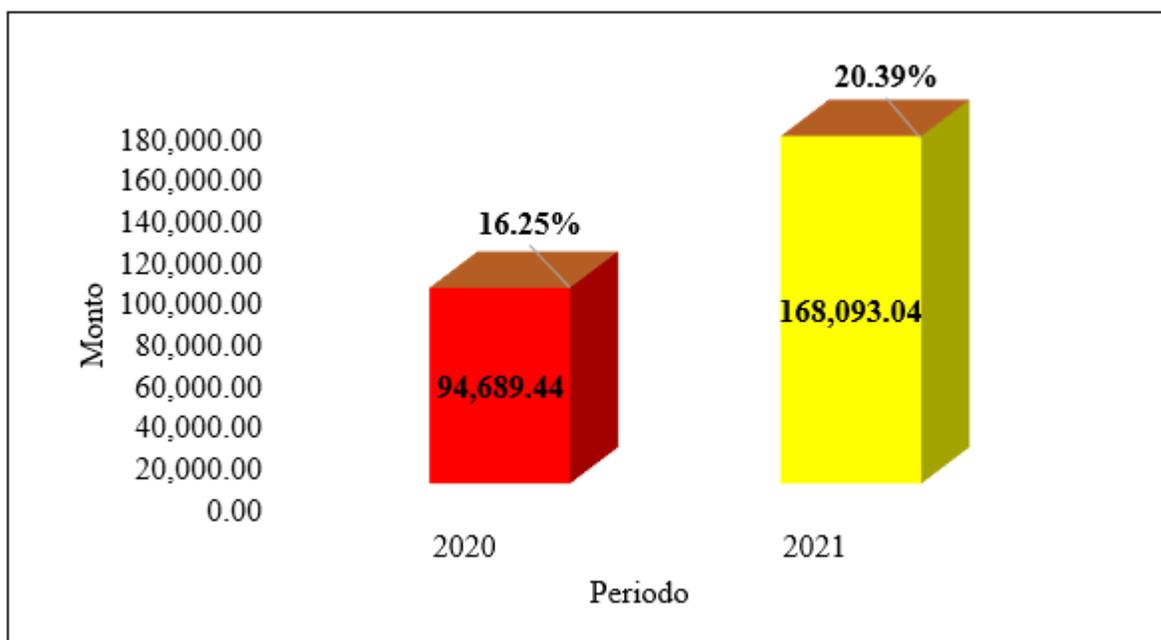
Análisis horizontal al estado de situación financiera



En la tabla 4 y figura 11, se observa que las cuentas por cobrar entre el año 2021 y 2020 tuvieron como resultado lo siguiente; para el año 2021 las cuentas por cobrar fueron de 168,093.04 soles, mientras que el año 2020 fueron de 94,689.44 soles, observando una variación de 77.52% es decir las cuentas por cobrar tuvo un crecimiento debido a los inconvenientes de una gestión baja en la cobranza, es decir, se debe por la morosidad que los clientes presentaron al incumplir con sus pagos en las fechas indicadas según el cronograma que la entidad le facilitó

Tabla 5*Análisis vertical a los estados de situación financiera*

Análisis vertical				
Periodo	Formula	monto	Cuentas por cobrar	porcentaje
2020	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Total Activo corriente}}$	$\frac{94689.44}{582532.36}$	94,689.44	16.25%
2021	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Total Activo corriente}}$	$\frac{168093.04}{824459.01}$	168,093.04	20.39%

Figura 12*Análisis vertical a los estados de situación financiera*

En la tabla 5 y figura 12 observamos, que la empresa comercializadora de carne en el periodo 2021 en sus cuentas por cobrar tuvieron un 20.39% del total de sus activos corrientes y en el 2020 se mantuvo un 16.25% del total de sus activos corrientes, en resumen, la entidad obtuvo un resultado negativo porque aumento sus cuentas por cobrar, debido a una deficiencia estrategia de cobranza que la empresa suele emplear.

Para aplicar las ratios en este análisis se utilizó información del anexo 6 de los periodos 2020 - 2021

Tabla 6

Ratios aplicadas al estado de situación financiera periodo 2020 - 2021

Periodo	Liquidez General			Prueba ácida				Capital de trabajo		
	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$			$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$				$\frac{\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$		
	Activo corriente	Pasivo corriente	Total	Activo corriente	Inventario	Pasivo corriente	Total	Activo corriente	Pasivo corriente	Total
2020	582,532.36	31,814.36	18.31	582,532.36	158,910.40	31,814.36	13.32	582,532.36	31,814.36	550,718.00
2021	824,459.01	39,009.84	21.13	824,459.01	245,093.47	39,009.84	14.85	824,459.01	39,009.84	785,449.17

según las tabla 6, los ratios presentados anteriormente podemos concluir que la empresa comercializadora de carne presentó un endeudamiento a corto plazo no es muy relevante a comparación del activo corriente con lo que dispone tanto en cajas como en las entidades financieras, debido al incremento en la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo en el año 2021, motivo por el cual, ingreso dinero de un préstamo bancario que la empresa tuvo que, endeudarse, para cumplir con sus obligaciones a un corto y largo plazo.

4.1.2 Prueba de hipótesis

Ha: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

Tabla 7

Prueba de normalidad: Estrategias de cobranza y liquidez

Pruebas de normalidad			
	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Estrategias de cobranza	0.107	36	,200*
Liquidez	0.107	36	,200*

Analizando la tabla 7, se evidenció la prueba de normalidad de la variable estrategias de cobranza, “Kolmogorov-Smirnov” indica que los datos del valor de significancia son mayores a 0.05 (0,20) por lo tanto, se comprueba que los datos son paramétricos. Así mismo, para la variable liquidez, se evidenció que el valor de significancia es mayor a 0.05 (0,20), por ello, los datos corresponden a valores paramétricos; por lo tanto, se observó que los datos normales, dado que se aceptó la hipótesis investigada, se determinó que existía relación entre las dos variables.

Tabla 8*Pruebas de normalidad de las 2 variables y las dimensiones de la V2*

	Pruebas de normalidad		
	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	Gl	Sig.
Estrategias de cobranza	0.107	36	,200*
Liquidez	0.107	36	,200*
Liquidez General - Liquidez	0.126	36	0.163
Prueba ácida - Liquidez	0.147	36	0.046
Capital de trabajo - Liquidez	0.135	36	0.093

De acuerdo con la Tabla 8, podemos ver que el nivel de significancia de la variable 1 es 0.20, y observamos que en la variable 2 es el nivel de significancia. 0,20 y el comparativo demostró que se trata de datos paramétricos. Y los resultados obtenidos de las dimensiones de la variable 2 fueron los siguientes (a) Liquidez general nivel de significancia de 0.163 la cual se considera paramétrica; (b) Prueba ácida mostro un nivel de significancia de 0.046 el cual se consideró no paramétrica y finalmente (c) Capital de trabajo el nivel de significancia obtenido es 0.093 siendo paramétrica. Cabe recalcar que, la muestra con la cual se realizó esta investigación fue mayor a 30 personas, la estadística de referencia se aplica en este documento porque se obtuvieron los datos del nivel de significación de Kolmogorov-Smirnov y se determinó que el nivel de significación para ambas variables era cero, es decir, $P > 0,05$.

A su vez, las pruebas de confiabilidad de estas dos variables se realizaron mediante el alfa de Cronbach. Si el valor es $< 0,7$, la herramienta no es confiable, y si el valor es $> 0,7$, el análisis de la herramienta de la variable de estudio es confiable

Prueba de confiabilidad

Tabla 9

Prueba de confiabilidad de las 2 variables en Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad			
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos	
0.824	0.826	2	

En la tabla 9, se evidencio que el valor de confiabilidad del Alfa de Cronbach es > 0.7 , indicando que el instrumento utilizado es confiable.

Las variables “Estrategias de cobranza” y “Liquidez”, reflejaron que el valor de confiabilidad utilizando alfa de Cronbach corresponde a 0,824, que presenta una magnitud de muy alta.

Contrastación de la hipótesis general

Ha: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

Tabla 10*Análisis de correlación paramétricas de las 2 variables*

		Correlaciones	
		Estrategias de cobranza	Liquidez
Estrategias de cobranza	Correlación de Pearson	1	,703**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	36	36
Liquidez	Correlación de Pearson	,703**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	36	36

En la tabla 10, evidencio el resultado del coeficiente de Pearson =0,703 lo que indica una correlación positiva alta entre las 2 variables “Estrategias de cobranza y liquidez” y el valor $p = <,000$ de significancia, por lo tanto, se comprueba la hipótesis en estudio que confirma que existe una relación entre estrategias de cobranza y liquidez. Esto quiere decir, que en la empresa establecen estrategias de cobranza, por ejemplo, en hacer el seguimiento continuo informándoles al cliente el detalle de sus facturas pendientes por pagar, utilizando herramientas de gestión en mensajes por WhatsApp, llamadas telefónicas, correos electrónicos, demás, las actualizaciones diarias del portafolio de los clientes, con el fin, de obtener información de los saldos de deuda, para lograr tener una cobranza preventiva y efectiva con los clientes, esto conlleva, a que la organización tenga una buena liquidez, por lo cual, se comprueba con la contracción de las hipótesis.

Contrastación de la hipótesis específica 1

HI: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: Las estrategias de cobranza no inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

Tabla 11

Análisis de correlación paramétricas de estrategias de cobranza V1 y liquidez general DIV2

Correlaciones V1-DIV2			
		Estrategias de cobranza	Liquidez General
Estrategias de cobranza	Correlación de Pearson	1	,553**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	36	36
Liquidez General	Correlación de Pearson	,553**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	36	36

En la tabla 11, evidencio el resultado del coeficiente de Pearson =0,553 lo que indica una correlación moderada entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 1 de la variable 2 “Liquidez general” y el valor $p = <,000$ de significancia, por lo que, este resultado confirmó que se acepta la hipótesis en estudio que aseguró que la V1 estrategias de cobranza si incide en la DIV2 liquidez general.

Contrastación de la hipótesis específica 2

H1: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: Las estrategias de cobranza no tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

Tabla 12*Análisis de correlación paramétricas de Estrategias de cobranza V1 y Prueba ácida D2V2*

Correlaciones V1-D2V2			
		Estrategias de cobranza	Prueba ácida
Estrategias de cobranza	Correlación de Pearson	1	,570**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	36	36
Prueba ácida	Correlación de Pearson	,570**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	36	36

En la tabla 12, evidencio el resultado del coeficiente de la prueba de r de Pearson =0,570 lo que indica una correlación moderada entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 2 de la variable 2 “Prueba ácida” y el valor $p = <,000$ de significancia, así mismo, se confirma la hipótesis en investigación que existe una relación entre V1 estrategias de cobranza y D2V2 prueba ácida.

Contrastación de la hipótesis específica 3

H1: las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

H0: las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.

Tabla 13*Análisis de correlación paramétricas de estrategias de cobranza V1 y capital de trabajo D3V2*

Correlaciones V1-D3V2			
		Estrategias de cobranza	Capital de trabajo
Estrategias de cobranza	Correlación de Pearson	1	,702**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	36	36
Capital de trabajo	Correlación de Pearson	,702**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	36	36

En la tabla 13, evidencio el resultado del coeficiente de Pearson =0,570 lo que indica una correlación alta entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 3 de la variable 2 “Capital de trabajo” y el valor $p = <,000$ de significancia, por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 que confirma que existe una relación entre V1 estrategias de cobranza y D3V2 capital de trabajo.

4.1.3 Discusión de resultados

El propósito general de este estudio fue determinar si las estrategias de cobro de deudas mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, con el apoyo de técnicas e instrumentos que permitió darle soporte a este estudio a través de la encuesta y el análisis documental de los estados financieros. Como se mencionó en los conceptos teóricos según Aguilar (2020) Una estrategia de cobranza es una acción administrada por un sistema o proceso, con el único propósito de mejorar las intenciones de pago de un cliente o consumidor final, así mismo, reducir el alto porcentaje de morosidad acumulada dentro de la entidad, así mismo, Gitman *et al.* (2012) llamamos liquidez a la solvencia financiera con la que la empresa dispone para pagar sus cuentas en el menor tiempo posible. Es muy importante que le entidad siempre

debe contar con efectivo u caja chica, para operaciones diarias que le permitan incrementar sus ingresos y de esta manera esta pueda cumplir con los plazos pactados de sus deudas.

Entonces, la información obtenida determinó la relación existente entre las estrategias de cobranza y la liquidez en una empresa comercializadora de carne. Por otro lado, se demostró la inexistencia de las estrategias de cobranza con los clientes que figuran con un alto índice de morosidad debido al desorden representativo del control de las mismas.

En esta investigación se expuso la hipótesis de relación entre las dos variables “estrategias de cobranza” y “liquidez”; analizando los resultados se observó una correlación positiva entre estas dos variables. Se evidenció los resultados correspondientes a la variable independiente estrategias de cobranza y liquidez. En donde, del 52.57% (19 encuestados) dieron una valoración de casi siempre, a consecuencia de las dos variables. Finalmente, Del 39% (14 encuestados) que valoraron siempre el comparativo de las dos variables. Finalmente, el 8.33% (3 encuestados) valoraron a las dos variables a veces. Del análisis rescatamos que existe una variación considerable que dio una valoración positiva para ambas variables, en tanto las valoraciones nunca y casi nunca son inexistentes con las estrategias de cobranza y la liquidez; asimismo, los resultados inferenciales se evidenciaron mediante la prueba de Pearson por tratarse de datos paramétricos, que los valores de significancia fueron mayores a 0,05 (0,20), por lo tanto, permitió aceptar la hipótesis en investigación, por la relación que existe entre ambas variables.

Por otra parte, los resultados obtenidos permitió determinar la coincidencia con la investigación de Campodónico y Arévalo (2019) “Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean service S.A.C. en la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018” se evidencio 64% de los datos procesados muestra de la gestión de cobranza es inadecuada para la empresa, dado que se pierde absolutamente el contacto con el cliente, la ineficiencia de personal de área para realizar

seguimiento personalizado a las cuentas de dicha área, y al pasar esto se ve afectada directamente la liquidez o solvencia de la entidad para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo. De la misma manera, Martínez *et al.* (2022) “Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad” este informe de investigación tuvo como objetivo general la implementación de estrategias de cobranza que le permitan a la compañía la reducción de las deudas por cobrar. El resultado obtenido de este estudio fue que la compañía Martyni Campestre no cuenta con un manual que le permita reducir sus deudas incobrables, el 50% de las estrategias de cobranzas son inadecuadas y no cumplen con su propósito, finalmente, a ello se le suma la falta de capacitan al personal encargado del área y los altos mandos haciendo caso omiso a los requerimientos tanto de empleados conde sus clientes. Finalmente, Castillo (2021) “Estrategias de cobranza para mejorar la liquidez de la empresa negocios SEMPER E.I.R.L. - Lambayeque 2019” esta es empresa dedicada a la distribución de productos agrícolas, y el estudio tuvo como objetivo principal proponer estrategias que ayuden a mejorar la liquidez para que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones. Los resultados indican que esta unidad no cuenta con una política de cobro de deudas. Esto se debe a que todo se hace de manera informal y solo confiamos en la palabra de nuestros clientes, motivo por el cual las deudas en algunos casos son incobrables por falta de documentación o perdida de los mismos.

Con respecto al objetivo específico 1, de la empresa comercializadora de carne para determinar si las estrategias de cobranza inciden en la liquidez general, se evidencio el resultado del coeficiente de Pearson =0,553 lo que indica una correlación moderada entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 1 de la variable 2 “Liquidez general” y el valor $p < ,000$ de significancia, por lo que, este resultado permite afirmar que se acepta la hipótesis en investigación. Analizando los resultados obtenidos al primer objetivo específico, se realizó un comparativo con los de la investigación de Aponte (2021) “Informe COSO en las cuentas por

cobrar de la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Trujillo, año 2018” indica que el objetivo de su investigación es mejorar la gestión de cobranzas y que estos sean vistos en los estados financieros de la compañía. Los resultados concluyeron, que el método del COSO involucra significativamente en las cuentas por cobrar, de igual manera como sucede con los resultados obtenidos del objetivo específico 1 las estrategias de cobranza si inciden en la liquidez general, dado que el estudio muestra como se está tratando la gestión de cobranza dentro de la empresa,

Así mismo, el objetivo específico 2, de la empresa comercializadora de carne para analizar si las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida, se evidencio el resultado del coeficiente de Pearson $=0,570$ lo que indica una correlación moderada entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 2 de la variable 2 “Prueba ácida” y el valor $p= <,000$ de significancia, así mismo, se confirma la hipótesis en investigación. Los resultados obtenidos al segundo objetivo específico, se contrasto con el estudio de Morales (2019) “Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC, 2017-2018” las taciticas financieras para mejorar las estrategias de cobranza con el objetivo general de este estudio. Los resultados evidenciaron que las técnicas aplicadas para el área de cobranza no son eficientes, en el cual se recomienda hacer una reingeniería de las políticas; el uso de las ratios de hoy en adelante serán de gran ayuda, por que podrán evaluar si hay facilidad o no de crédito, y para finalizar se implementaran estrategias de cobro para que la entidad convierta sus derechos en efectivo de manera más rápida, como podemos observar en los resultados obtenidos en la relación de las estrategias de cobranza y la prueba ácida dado que la empresa cuenta con deficientes políticas de cobranza, por lo cual, es un poco complicado que se genere efectivo a corto plazo por las precarias estrategias de cobranza.

Finalmente, el objetivo específico 3, de la empresa comercializadora de carne para establecer si las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo, se evidencio el resultado del coeficiente de Pearson =0,570 lo que indica una correlación alta entre la variable 1 “Estrategias de cobranza” y la dimensión 3 de la variable 2 “Capital de trabajo” y el valor $p < ,000$ de significancia, por lo que permite aceptar la hipótesis en investigación. Así mismo observamos que los resultados del tercer objetivo específico, al comparar con el estudio de Villon (2018) “Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa transporte de carga de carretera, en la provincia de Guayas del cantón general Villamil playas 2016” tuvo como objetivo principal dar a conocer la liquidez de la entidad usando los indicadores y a la vez medir su capacidad de crédito frente a sus clientes. Los resultados concluyen que la empresa no cuenta con estrategias de cobranzas implementadas, dado que no hacen seguimientos correctos a los a plazos establecidos, dado que los clientes no cumplen con sus obligaciones con la entidad. De acuerdo, a los resultados de este estudio las estrategias de cobranza si inciden en el capital de trabajo, dado que si estas no están de implementadas como es debido dado que esto afecta directamente al capital de trabajo con el que la empresa cuenta.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primero: Se cumplió con el objetivo general en estudio, al evidenciarse que, existe una correlación positiva entre las variables estrategias de cobranza y liquidez, concluyendo que influye de manera asertiva entre el objetivo y la hipótesis general. En los resultados descriptivos se observó que el mayor número de encuestados respondieron de forma afirmativa siendo el 91.78% de un total de 36 participantes, así mismo, se obtuvo como coeficiente de correlación Pearson 0,703 correlación alta y $p = <,000$ que permitió aceptar la hipótesis en estudio. Por tanto, podemos decir que los encuestados confirmaron que las estrategias de cobranza y la liquidez tuvieron relación significativa en los procesos de una cartera de morosidad dentro de la entidad.

Segundo: Se cumplió el objetivo específico 1 de este estudio, al demostrarse que, las estrategias de cobranza si inciden en la liquidez general en una empresa comercial de carne. Se evidenció que la variable estrategias de cobranza influye de manera positiva en la dimensión liquidez general de la variable liquidez. En los resultados descriptivos el 66.6% de los 36 encuestados respondieron de positivamente al cuestionario, así mismo, se observó que el coeficiente de correlación Pearson 0,553 correlación moderada y $p = <,000$ que permitió aceptar la hipótesis en estudio. Esto quiere decir, que las estrategias de cobranza si incidieron en la liquidez general dimensión de la variable liquidez, y estas presentaron relación significativa en los procesos de una recuperación de cartera moroso en la entidad.

Tercero: Se cumplió el objetivo específico 2 de esta investigación, al observarse que, las estrategias de cobranza tuvieron relación con la prueba ácida en una empresa

comercializadora de carne. Se concluyó que, la variable estrategias de cobranza se relacionan de manera positiva en la dimensión dos prueba ácida de la variable liquidez. Los resultados descriptivos el 44.4% de los 36 encuestados respondieron de positivamente al cuestionario, así mismo, se observó que el coeficiente de correlación Pearson 0,570 correlación moderada y $p = <,000$ que permitió aceptar la hipótesis en estudio. Así mismo, se determinó que las estrategias de recuperación si tuvieron relación con la prueba ácida, y estas se observó una relación significativa en los procesos de una recuperación de cartera moroso en la entidad.

Cuarto: Se cumplió el objetivo específico 3 de este estudio, al demostrarse que, las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne. Se concluyó que la variable estrategias de cobranza de manera positiva en la dimensión tres capital de trabajo de la variable liquidez. Los resultados descriptivos el 61.1% de los 36 encuestados respondieron de positivamente al cuestionario, así mismo, se observó que el coeficiente de correlación Pearson 0,703 correlación alta y $p = <,000$ que permitió aceptar la hipótesis en estudio. Así mismo, se establece que las estrategias de cobranza si incidieron con el capital trabajo, y estas presentaron relación significativa en los procesos de una recuperación de cartera moroso en la entidad.

5.2 Recomendaciones

Primero: Se recomienda al gerente general la implementación de un sistema computarizado, que permita que se ingresen y se agrupan a los clientes de acuerdo a comportamiento de pago dentro de los plazos establecidos. También, se recomienda la implementación de estrategias de cobranza que permitan recuperar la cartera de alta morosidad, de modo, que la cuenta de efectivo se vea favorecida y la empresa pueda cumplir con sus pagos en el corto plazo.

Segundo: Al jefe de créditos y cobranza implementar el filtro de evaluación a los posibles nuevos deudores mediante un récord de ventas al contado, con la finalidad de analizar el posible monto y tiempo (no mayor 15 días) crediticio al que este accederá; y con los clientes que presentan alto índice de morosidad con la empresa, se recomienda segmentarlos de acuerdo al cumplimiento con la obligación pendiente, y con ello dar facilidades de pagos. De esta forma, permitirá al área conocer la lenta recuperación de liquidez.

Tercero: Se recomienda al administrador la implementación de un manual de funciones en el cual exista la capacitación constante al personal de cobranzas, y así el colaborador mantenga una actitud positiva, un buen trato, respeto y amabilidad, y lograr conseguir resultados óptimos en la cobranza, asimismo se lograría en tener un excedente en la liquidez y la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Cuarto: Se recomienda al contador general informar sobre la afectación que sufre el capital de trabajo, debido al incremento excesivo de las cuentas por cobrar, desglosar la cuenta deudores comerciales con la empresa, de modo que permita conocer a los consumidores con deudas incobrables, así mismo, contratar empresas evaluadoras de créditos con la finalidad de aplicar soluciones de cobranza.

REFERENCIAS

- Acedo, A. (2010). *Teoría general de las obligaciones*. Madrid: Dykinson.
- Adrade Bruno, L. F. (2020). *Relación entre las estrategias de cobranza y la liquidez del mercado de abastos Juan Velasco Alvarado Piura – 2020*. Universidad Nacional de Piura, Piura.
<https://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12676/3855/CCFI-AND-BRU-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilar, O. (23 de 04 de 2020). *Por cobrar*. <https://porcobrar.com/estrategia-de-cobranza-efectiva/>
- Alan, David; Cortez, Liliana;. (2018). *Procesos y fundamentos de la investigación científica*. Ecuador: Utmach. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12498/1/Procesos-y-FundamentosDeLainvestiacionCientifica.pdf>
- Apaza, M., & Barrantes, E. (2020). *Administración Financiera*. Lima: Instituto Pacifico.
- Aponte, O. (2021). *Informe COSO en las cuentas por cobrar de la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Trujillo, año 2018*. Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.
- Azofra, V., & Fernandez, A. (1992). Evaluación reciente de la moderna teoría financiera. *Revista financiera*, 111-126.
- Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación: Serie Integral de competencias*. México: Editorial Patria.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson Educación.
- Brachfiel, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagados*. Profit Editorial.
- Campodónico, S., & Arévalo, J. (2019). *Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017 - 2018*. Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto.
- Carvajal, N. (2020). *Desarrollo de un modelo predictivo de morosidad de cartera de la línea de fianzas de una empresa de seguros*. Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador.
- Castillo, G. (2021). *Créditos y cobranzas: enfoque profesional*. Autónoma de Buenos Aires.
- Castillo, G. (2021). *Estrategias de cobranza para mejorar la liquidez de la empresa negocios SEMPER E.I.R.L. - Lambayeque 2019*. Universidad Señor de Sipán, Chiclayo.
- Catota, V. (2022). *Estrategias de cobranzas para la recuperación de cartera en la Jefatura de Cartera y Agencias de la Empresa Eléctrica Provincial Cotopaxi S.A.* Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga, Ecuador.
- Coba, G. (5 de Mayo de 2020). <https://preview.primicias.ec>. <https://preview.primicias.ec/noticias/economia/liquidez-empresas-factores-crisis-covid/>
- Congreso de la República del Perú. (2019). *Ley que establece la obligación de pagar las facturas en un plazo máximo de treinta días calendario*. Lima: Congreso de la República del Perú.

- Court, E. (2012). *Finanzas Corporativas (Segunda Edición)*. Argentina: Cengage Learning.
- Damrauf, Guillermo. (2010). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano*. Buenos Aires: Alfaomega.
- Descartes, R. (2009). *Discurso del método* (Primera Edición ed.). Buenos Aires: Ediciones Colihue S.R.L.
<https://books.google.com.pe/books?id=e2wXtstVMIYC&pg=PR39&dq=m%C3%A9todo+anal%C3%ADtico&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi3hsXDtKDsAhVRH7kGHbKNCr0Q6AEwAXoECAAQAg#v=onepage&q=m%C3%A9todo%20anal%C3%ADtico&f=false>
- Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta Edición ed.). D.F., México: Mc Graw Hill.
<https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWVpbnxjb250YWR1cmhlcHVibGljYTk5MDUxMHxneDo0NmMxMTY0NzkxNzliZmYw>
- Fernandez, L. (2012). *Conceptos de Estrategia Empresarial*. Union Europea.
- Ferrer, A. (2012). *Estados Financieros Análisis e interpretación por sectores Económicos*. Lima: Pacifico Editores.
- Ferro, J. (2020). *Morosos, deudores y outsourcing*. Amazon Digital Services LLC - KDP Print US, 2019.
- Fondo Monetario Internacional. (2020). *Inyección rápida y recuperación duradera para América Latina y el Caribe*. Fondo Monetario Internacional.
- Fondo Monetario Internacional. (2021). *Controlar la ola de insolvencias de pequeñas y mediana empresas*. 2021: Fondo Monetario Internacional.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (Vol. Decimosegunda Edición). Mexico, Mexico: Pearson Education.
<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- Hernandez, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mcgraw hill education.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Educación.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (sexta ed.). México: McGraw Hill.
- Hurtado. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Venezuela: (3ra Edición ed.). : Fundación Sypal.
- Johansen, B. (2004). *Introducción a la teoría general de sistemas*. México: Limusa S.A.
- Latorre, E. (1996). *Teoría general de sistemas aplicada a la solución integral de problemas*. Santiago de Calí: Universidad del valle.
- Lawrence, G. (2007). *Administración Financiera*. Pearson educación.

- Martinez, F., Collazos, M., & Castro, D. (2022). Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad. *Ciencia Latina Revista Multidisciplinar*, 6(2), 1665-1683. https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1984
- Molina, V. (2005). *Estrategias de cobranza en epocas de crisis*. México: ISEF Empresa Lider.
- Morales, A. (2019). *Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC, 2017-2018*. Universidad Norbert Wiener, Lima.
- Morales, A., & Morales, A. (2002). *Respuestas rápidas para los financieros*. México: Pearson Educación.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Credito y Cobranza*. México: Grupo editorial patria.
- Muñiz, W., & Mora, W. (2017). *Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa promocharters*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación: diseño y ejecución*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Perafan, A., & Martinez, W. (2019). *Descubriendo mundoa: uina introducción a la investigacion antropológica*. Santa Matha: Unimagdalena.
- Sanchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista digital de investigación en docencia universitaria*(12), 102-122.
- Sunder, S. (1997). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (Mayo de 2020). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. <https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1110?Titulo=Reactiva%20Per%C3%BA%20y%20FAEMYPE:%20Provisiones%20m%C3%A1s%20flexibles%20para%20los%20cr%C3%A9ditos>
- Tasic, V. (2001). *Una lectura matemática del pensamiento postmoderno*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Colihue.
- Universidad San Ignacio de Loyola. (2020). *100 mil restaurantes cerraron en el Perú por la pandemia*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Valbuena, R. (2017). *Lógica de Procedimientos y Razonamientos Científicos*. Venezuela: ISBN.
- Vázquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Princiíos de teoría contables* (Primera ed.). Buenos Aires: Aplicación tributaria S.A.
- Villón, E. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa transporte de carga de carretera, en la provincia de Guayas del canton general villamil playas 2016*. Universidad estatal de la península de Santa Elena, Guayaquil, Ecuador.
- Von, L. (1976). *Teoría general de sistemas; Fundamentos, desarrollo y aplicación*. Mexico: Fondo de cultura Económica.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2022				
AUTORES: ARIAS ROMAN ARLIN STEFANIA ARIAS ROMAN - CALERO BLANQUILLO REGINA RUTH				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PG: ¿Cómo las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?</p> <p>PE01: ¿En qué medida las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?</p> <p>PE02: ¿De qué manera las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?</p> <p>PE03: ¿De qué manera las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022?</p>	<p>OG: Determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE01: Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE02: Analizar si las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE03: Establecer si las estrategias de cobranza inciden con el capital en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p>	<p>HI: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022..</p> <p>HE01: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>HE02: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba ácida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>HE03: Las estrategias de cobranza de inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p>	<p>Variable independiente: Estrategias de cobranza</p> <p>Dimensiones: - Estrategia de cobranza preventiva - Estrategia de cobranza efectiva - Estrategia de cobranza de recuperación</p> <p>Variable dependiente: Liquidez</p> <p>Dimensiones: - Liquidez general - Prueba ácida - Capital de trabajo</p>	<p>Tipo de investigación: investigación tipo básica.</p> <p>Método y diseño de la investigación: Investigación no experimental, de corte transversal y alcance correlacional.</p> <p>Población: 40 trabajadores de la empresa comercializadora de carne.</p> <p>Muestra: 36 trabajadores.</p>

Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

Variable 1: Estrategias de cobranza

Definición operacional: La medición de la variable estrategias de recolección, que se considera en tres dimensiones: estrategia de recolección preventiva, estrategia de recolección efectiva y estrategias de recolección para la recuperación, ayudara a ordenar la información de manera entendible.

Variable independiente: Estrategias de cobranza					
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Estrategias de cobranza preventiva	Cronograma de pagos	1-6	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
	Portafolio de cuenta por cobrar				
Estrategias de cobranza efectiva	Relación con el cliente	7-11			
	Control de cuentas				
Estrategia de cobranza de recuperación	Actitud de cobro	12-16			
	Procedimientos drásticos y legales				

Variable 2: Liquidez

Definición operacional: Para medir la variable dependiente liquidez, consideraremos analizar las siguientes ratios: Liquidez general, prueba acida y capital de trabajo, la información obtenida tanto del cuestionario como de los estados financieros permitirá dar un mejor alcance a la investigación.

Variable dependiente: Liquidez					
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	17 -19	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
Prueba ácida	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$	20 - 22			
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$	23 - 25			

Anexo 3: Instrumento

Nota: Responda las preguntas aquí y seleccione la revista "X" para seleccionar la respuesta que cree que es la más apropiada. Cada pregunta es solo una respuesta. Considere el puntaje correspondiente de acuerdo con el siguiente contenido: Nunca (1), Casi siempre (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE INSTRUMENTO						
TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2022						
Nº	Dimensiones/Preguntas	GENERO: Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>				
Variable 1: Estrategia de cobranza		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Estrategia de cobranza preventiva		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
1	¿La empresa cuenta con un cronograma de cobros de los clientes actualizados?					
2	¿La entidad hace llegar los cronogramas de cobros a sus clientes, para que conozcan la fecha de pago?					
3	¿Considera usted, que la entidad hace uso de cronograma de cobros reprogramados y flexibles a las características y necesidades de los clientes?					
4	¿La organización cuenta con un portafolio de cuentas por cobrar de los clientes actualizados?					
5	¿considera usted, que el portafolio de cuentas por cobrar reduce riesgos para no caer en mora?					
6	¿Teniendo en consideración el portafolio de cuentas por cobrar identifica a los clientes que tienen dificultades para efectuar sus pagos puntuales?					
Dimensión 2: Estrategia de cobranza efectiva		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
7	¿Es de interés de la empresa mantener buenas relaciones con los clientes, aun en condiciones de morosidad?					
8	¿Considera usted, que la entidad debería contar con incentivos para los clientes que realizan sus pagos por adelantado o puntual?					
9	¿La empresa se apoya con personal capacitado para un correcto control de cuentas?					
10	¿La empresa envía notificaciones por escrito de recordatorio de cuentas pendientes por cobrar?					
11	¿La organización tiene por costumbre hacer visitas personalizadas a los clientes en sus locales?					
Dimensión 3: Estrategia de cobranza de recuperación		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
12	¿Tener una buena actitud de cobro logra reducir el riesgo en tener clientes morosos?					
13	¿La empresa realiza su cobranza de manera personalizada por llamada telefónica para recuperación de los clientes deudores?					
14	¿Antes de otorgar créditos, la empresa pide información de los bienes o activos de los clientes, para un posible embargo por deudas vencidas?					
15	¿La empresa hace de conocimiento a los clientes que cuenta con convenios de ampliación y acciones legales para clientes que mantienen deudas por años?					
16	¿Para recuperar deudas vencidas la empresa contrata agencia de cobranza?					
Variable 2: Liquidez		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Liquidez general		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
17	¿La empresa aplica medidas que logran prevenir el incumplimiento de cobros y garantizar que se cuente con los recursos propios necesarios en el activo corriente?					
18	¿Los cronogramas de cobros utilizados por la empresa son flexibles según las características, necesidades y capacidad de pago del cliente; esto contribuye a que haya más posibilidades de cobrar la deuda y por tanto lograr activos corrientes más líquidos?					
19	¿Mejorando las políticas de cobranza, se tendría mejores resultados en la liquidez general de la empresa?					
Dimensión 3: Prueba ácida		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
20	¿Brindan incentivos al cliente por pago adelantado o puntual para la recuperación de las cuentas por cobrar con mayor prontitud mejorando los niveles de liquidez del activo corriente?					
21	¿La empresa mantiene una buena relación con el cliente para facilitar los cobros de manera significativa asegurando que la entidad cuente con suficientes recursos en el activo corriente?					
22	¿La estimación de la prueba ácida permite controlar la liquidez?					
Dimensión 3: Capital de trabajo		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Siempre
23	¿Se negocia con el deudor de manera asertiva para la recuperación del capital de trabajo y se aumentan las posibilidades de cobrar el monto adeudado asegurando una reserva de efectivo que posteriormente sea invertida en la entidad?					
24	¿La estimación del capital de trabajo permite medir el equilibrio patrimonial?					
25	¿Se considera fundamental las estrategias de cobranza para el crecimiento patrimonial y desarrollo de la empresa?					

Anexo 4: Validaciones de Expertos

CARTA DE PRESENTACION

Señor: Dr. GERMAN ALEXIS, PINEDA VILLAVICENCIO

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de pregrado en la carrera de contabilidad y auditoría en la Universidad Norbert Wiener. promoción 2020, requiero validar los instrumentos con los cuales debo recoger información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el Título de CONTADOR PUBLICO.

El título del proyecto de investigación tiene por nombre: **Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos, recorro y apelo a su connotada experiencia. a efecto se sirva aprobar el instrumento aludido.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia.
- Concepto de variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de variables.
- Certificado de validez del instrumento.

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

Atentamente



.....
Firma

Arias Román Arlin Stefanía

DNI 70505586



.....
Firma

Calero Blanquillo Regina Ruth

DNI 4684067

Anexo 1: Matriz de consistencia

TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021				
AUTORES: ARIAS ROMAN ARLIN STEFANIA ARIAS ROMAN - CALERO BLANQUILLO REGINA RUTH				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PG: ¿Cómo las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE01: ¿En qué medida las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE02: ¿De qué manera las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE03: ¿De qué manera las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p>	<p>OG: Determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE01: Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE02: Analizar si las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE03: Establecer si las estrategias de cobranza inciden con el capital en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>HI: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021..</p> <p>HE01: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE02: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE03: Las estrategias de cobranza de inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>Variable independiente: Estrategias de cobranza</p> <p>Dimensiones: - Estrategia de cobranza preventiva - Estrategia de cobranza efectiva - Estrategia de cobranza de recuperación</p> <p>Variable dependiente: Liquidez</p> <p>Dimensiones: - Liquidez general - Prueba ácida - Capital de trabajo</p>	<p>Tipo de investigación: investigación tipo básica.</p> <p>Método y diseño de la investigación: Investigación no experimental, de corte transversal y alcance correlacional.</p> <p>Población: 40 trabajadores de la empresa comercializadora de carne.</p> <p>Muestra: 36 trabajadores.</p>

Variable independiente: Estrategias de cobranza

Definición conceptual: Para tener mayor éxito en las estrategias de cobranza, tenemos que ordenar a los deudores de manera que nos sea más fácil identificarlos (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: La medición de la variable estrategias de recolección, que se considera en tres dimensiones: estrategia de recolección preventiva, estrategia de recolección efectiva y estrategias de recolección para la recuperación, ayudara a ordenar la información de manera entendible.

Cobranza preventiva: Este tipo de cobranza se caracteriza por detectar el alto riesgo que presente cliente de esta manera evitar el incumplimiento y reducir e impedir el crecimiento del portafolio de la cuentas por cobrar, y de manera inmediata los encargados del área toman las medidas en el caso y como primer recurso realizan llamadas telefónicas, mensajes de texto y correos electrónicos como recordatorios del próximo vencimiento del cronograma pactado, esta medida debe ser atendida en primer instancia (Morales y Morales, 2014).

Cobranza efectiva: Este tipo de cobranza tratara de acortar los tiempos en el cronograma de pagos por parte del vendedor, también recalando que el comprador también buscara la manera de que estos plazos sean los más largos posibles, y esto generaría una pugna entre estos dos y si no es tratada de manera correcta dañaría la relación existente, este momento será fundamental para definir la fuerza que tiene el acreedor en el mercado y el grupo de actividad al que este representa (Brachfiel, 2015).

Cobranza de recuperación: Son acciones que se realizan para recuperar deudas de clientes con alto índice de morosidad y las medidas que se tomaran ya son otras, tanto que a la entidad no esté interesado en conservar la relación con el cliente debido al constante incumplimiento (Morales y Morales, 2014).

Variable dependiente: liquidez

Definición conceptual: Es la rapidez con la que los activos líquidos pueden convertirse en efectivo a corto tiempo sin perder su valor en el mercado (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: Para medir la variable dependiente liquidez, consideraremos analizar las siguientes ratios: Liquidez general, prueba acida y capital de trabajo, la información obtenida tanto del cuestionario como de los estados financieros permitirá dar un mejor alcance a la investigación.

Liquidez general: esta ratio se caracteriza por determinar la relación entre los activos corrientes y las cuentas por pagar a corto plazo, por lo tanto, podemos decir que se representa como la estabilidad financiera a corto plazo o en el periodo, sin dejar de mencionar que la situación de la empresa siempre es fluctuante y dentro del ejercicio en curso esta puede variar no solo una vez (Court, 2012).

Prueba acida: este indicador de liquidez es uno de los más importantes y beneficioso porque mide la capacidad de solvencia con la que cuentan las entidades para hacer frente con activos a

sus obligaciones en el corto plazo o que estén inmediatas a vencer, y de presentarse algún inconveniente en la compañía pueda seguir haciendo frente a sus pasivos (Morales y Morales, 2014).

Capital de trabajo: es el dinero destinado para las operaciones rutinarias y diarias de la empresa. Podríamos referirlo como si fuese una pequeña línea entre el activo corriente y el pasivo corriente y comúnmente a esta diferencia se le llama capital de trabajo neto (Apaza y Barrantes, 2020).

Matriz de operacionalización de variables

Variable independiente: Estrategias de cobranza					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Estrategias de cobranza preventiva	Cronograma de cobros	1-6	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
	Portafolio de cuenta por cobrar				
Estrategias de cobranza efectiva	Relación con el cliente	7-11			
	Control de cuentas por cobrar				
Estrategia de cobranza de recuperación	Actitud de cobro	12-16			
	Procedimientos drásticos y legales				
Variable dependiente: Liquidez					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	17 -19	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
Prueba ácida	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$	20 - 22			
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$	23 - 25			

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE INSTRUMENTO								
TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021								
Nº	Dimensiones/Preguntas	Pertinencia		Relevancia		Claridad		sugerencia
Variable 1: Estrategia de cobranza								
Dimensión 1: Estrategia de cobranza preventiva								
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿La empresa cuenta con un cronograma de cobros de los clientes actualizados?	x		x		x		
2	¿La entidad hace llegar los cronogramas de cobros a sus clientes, para que conozcan la fecha de pago?	x		x		x		
3	¿Considera usted, que la entidad hace uso de cronograma de cobros reprogramados y flexibles a las características y necesidades de los clientes?	x		x		x		
4	¿La organización cuenta con un portafolio de cuentas por cobrar de los clientes actualizados?	x		x		x		
5	¿considera usted, que el portafolio de cuentas por cobrar reduce riesgos para no caer en mora?	x		x		x		
6	¿Teniendo en consideración el portafolio de cuentas por cobrar identifica a los clientes que tienen dificultades para efectuar sus pagos puntuales?	x		x		x		
Dimensión 2: Estrategia de cobranza efectiva								
		Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Es de interés de la empresa mantener buenas relaciones con los clientes, aun en condiciones de morosidad?	x		x		x		
8	¿Considera usted, que la entidad debería contar con incentivos para los clientes que realizan sus pagos por adelantado o puntual?	x		x		x		
9	¿La empresa se apoya con personal capacitado para un correcto control de cuentas?	x		x		x		
10	¿La empresa envía notificaciones por escrito de recordatorio de cuentas pendientes por cobrar?	x		x		x		
11	¿La organización tiene por costumbre hacer visitas personalizadas a los clientes en sus locales?	x		x		x		
Dimensión 3: Estrategia de cobranza de recuperación								
		Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿Tener una buena actitud de cobro logra reducir el riesgo en tener clientes morosos?	x		x		x		
13	¿La empresa realiza su cobranza de manera personalizada por llamada telefónica para recuperación de los clientes deudores?	x		x		x		
14	¿Antes de otorgar créditos, la empresa pide información de los bienes o activos de los clientes, para un posible embargo por deudas vencidas?	x		x		x		
15	¿La empresa hace de conocimiento a los clientes que cuenta con convenios de ampliación y acciones legales para clientes que mantienen deudas por años?	x		x		x		
16	¿Para recuperar deudas vencidas la empresa contrata agencia de cobranza?	x		x		x		

Variable 2: Liquidez							
Dimensión 1: Liquidez general							
		Si	No	Si	No	Si	No
17	¿La empresa aplica medidas que logran prevenir el incumplimiento de cobros y garantizar que se cuente con los recursos propios necesarios en el activo corriente?	x		x		x	
18	¿los cronogramas de cobros utilizados por la empresa son flexibles según las características, necesidades y capacidad de pago del cliente; esto contribuye a que haya más posibilidades de cobrar la deuda y por tanto lograr activos corrientes más líquidos?	x		x		x	
19	¿Mejorando las políticas de cobranza, se tendría mejores resultados en la liquidez general de la empresa?	x		x		x	
Dimensión 3: Prueba ácida							
		Si	No	Si	No	Si	No
20	¿Brindan incentivos al cliente por pago adelantado o puntual para la recuperación de las cuentas por cobrar con mayor prontitud mejorando los niveles de liquidez del activo corriente?	x		x		x	
21	¿La empresa mantiene una buena relación con el cliente para facilitar los cobros de manera significativa asegurando que la entidad cuente con suficientes recursos en el activo corriente?	x		x		x	
22	¿La estimación de la prueba ácida permite controlar la liquidez?	x		x		x	
Dimensión 3: Capital de trabajo							
		Si	No	Si	No	Si	No
23	¿Se negocia con el deudor de manera asertiva para la recuperación del capital de trabajo y se aumentan las posibilidades de cobrar el monto adeudado asegurando una reserva de efectivo que posteriormente sea invertida en la entidad?	x		x		x	
24	¿La estimación del capital de trabajo permite medir el equilibrio patrimonial?	x		x		x	
25	¿Se considera fundamental las estrategias de cobranza para el crecimiento patrimonial y desarrollo de la empresa?	x		x		x	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si presenta suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. German Alexis Pineda Villavicencio DNI: 40605745

Especialidad del validador: Contador Público, Auditor Gubernamental y Perito Contable Judicial 28 de diciembre del 2022

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



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACION

Señor: Dr. FREDDY ROQUE, FONSECA CHAVEZ

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de pregrado en la carrera de contabilidad y auditoría en la Universidad Norbert Wiener. promoción 2020, requiero validar los instrumentos con los cuales debo recoger información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el Título de CONTADOR PUBLICO.

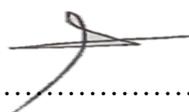
El título del proyecto de investigación tiene por nombre: **Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos, recorro y apelo a su connotada experiencia. a efecto se sirva aprobar el instrumento aludido.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia.
- Concepto de variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de variables.
- Certificado de validez del instrumento.

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

Atentamente



.....
Firma

Arias Román Arlin Stefanía

DNI 70505586



.....
Firma

Calero Blanquillo Regina Ruth

DNI 4684067

Anexo 1: Matriz de consistencia

TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021				
AUTORES: ARIAS ROMAN ARLIN STEFANIA ARIAS ROMAN - CALERO BLANQUILLO REGINA RUTH				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PG: ¿Cómo las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE01: ¿En qué medida las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE02: ¿De qué manera las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE03: ¿De qué manera las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p>	<p>OG: Determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE01: Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE02: Analizar si las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE03: Establecer si las estrategias de cobranza inciden con el capital en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>HI: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021..</p> <p>HE01: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE02: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE03: Las estrategias de cobranza de inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>Variable independiente: Estrategias de cobranza</p> <p>Dimensiones: - Estrategia de cobranza preventiva - Estrategia de cobranza efectiva - Estrategia de cobranza de recuperación</p> <p>Variable dependiente: Liquidez</p> <p>Dimensiones: - Liquidez general - Prueba ácida - Capital de trabajo</p>	<p>Tipo de investigación: investigación tipo básica.</p> <p>Método y diseño de la investigación: Investigación no experimental, de corte transversal y alcance correlacional.</p> <p>Población: 40 trabajadores de la empresa comercializadora de carne.</p> <p>Muestra: 36 trabajadores.</p>

Variable independiente: Estrategias de cobranza

Definición conceptual: Para tener mayor éxito en las estrategias de cobranza, tenemos que ordenar a los deudores de manera que nos sea más fácil identificarlos (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: La medición de la variable estrategias de recolección, que se considera en tres dimensiones: estrategia de recolección preventiva, estrategia de recolección efectiva y estrategias de recolección para la recuperación, ayudara a ordenar la información de manera entendible.

Cobranza preventiva: Este tipo de cobranza se caracteriza por detectar el alto riesgo que presente cliente de esta manera evitar el incumplimiento y reducir e impedir el crecimiento del portafolio de la cuentas por cobrar, y de manera inmediata los encargados del área toman las medidas en el caso y como primer recurso realizan llamadas telefónicas, mensajes de texto y correos electrónicos como recordatorios del próximo vencimiento del cronograma pactado, esta medida debe ser atendida en primer instancia (Morales y Morales, 2014).

Cobranza efectiva: Este tipo de cobranza tratara de acortar los tiempos en el cronograma de pagos por parte del vendedor, también recalando que el comprador también buscara la manera de que estos plazos sean los más largos posibles, y esto generaría una pugna entre estos dos y si no es tratada de manera correcta dañaría la relación existente, este momento será fundamental para definir la fuerza que tiene el acreedor en el mercado y el grupo de actividad al que este representa (Brachfiel, 2015).

Cobranza de recuperación: Son acciones que se realizan para recuperar deudas de clientes con alto índice de morosidad y las medidas que se tomaran ya son otras, tanto que a la entidad no esté interesado en conservar la relación con el cliente debido al constante incumplimiento (Morales y Morales, 2014).

Variable dependiente: liquidez

Definición conceptual: Es la rapidez con la que los activos líquidos pueden convertirse en efectivo a corto tiempo sin perder su valor en el mercado (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: Para medir la variable dependiente liquidez, consideraremos analizar las siguientes ratios: Liquidez general, prueba acida y capital de trabajo, la información obtenida tanto del cuestionario como de los estados financieros permitirá dar un mejor alcance a la investigación.

Liquidez general: esta ratio se caracteriza por determinar la relación entre los activos corrientes y las cuentas por pagar a corto plazo, por lo tanto, podemos decir que se representa como la estabilidad financiera a corto plazo o en el periodo, sin dejar de mencionar que la situación de la empresa siempre es fluctuante y dentro del ejercicio en curso esta puede variar no solo una vez (Court, 2012).

Prueba acida: este indicador de liquidez es uno de los más importantes y beneficioso porque mide la capacidad de solvencia con la que cuentan las entidades para hacer frente con activos a

sus obligaciones en el corto plazo o que estén inmediatas a vencer, y de presentarse algún inconveniente en la compañía pueda seguir haciendo frente a sus pasivos (Morales y Morales, 2014).

Capital de trabajo: es el dinero destinado para las operaciones rutinarias y diarias de la empresa. Podríamos referirlo como si fuese una pequeña línea entre el activo corriente y el pasivo corriente y comúnmente a esta diferencia se le llama capital de trabajo neto (Apaza y Barrantes, 2020).

Matriz de operacionalización de variables

Variable independiente: Estrategias de cobranza					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Estrategias de cobranza preventiva	Cronograma de cobros	1-6	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
	Portafolio de cuenta por cobrar				
Estrategias de cobranza efectiva	Relación con el cliente	7-11			
	Control de cuentas por cobrar				
Estrategia de cobranza de recuperación	Actitud de cobro	12-16			
	Procedimientos drásticos y legales				
Variable dependiente: Liquidez					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	17 -19	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
Prueba ácida	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$	20 - 22			
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$	23 - 25			

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE INSTRUMENTO								
TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021								
Nº	Dimensiones/Preguntas	Pertinencia		Relevancia		Claridad		sugerencia
Variable 1: Estrategia de cobranza								
Dimensión 1: Estrategia de cobranza preventiva								
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿La empresa cuenta con un cronograma de cobros de los clientes actualizados?	x		x		x		
2	¿La entidad hace llegar los cronogramas de cobros a sus clientes, para que conozcan la fecha de pago?	x		x		x		
3	¿Considera usted, que la entidad hace uso de cronograma de cobros reprogramados y flexibles a las características y necesidades de los clientes?	x		x		x		
4	¿La organización cuenta con un portafolio de cuentas por cobrar de los clientes actualizados?	x		x		x		
5	¿considera usted, que el portafolio de cuentas por cobrar reduce riesgos para no caer en mora?	x		x		x		
6	¿Teniendo en consideración el portafolio de cuentas por cobrar identifica a los clientes que tienen dificultades para efectuar sus pagos puntuales?	x		x		x		
Dimensión 2: Estrategia de cobranza efectiva								
		Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Es de interés de la empresa mantener buenas relaciones con los clientes, aun en condiciones de morosidad?	x		x		x		
8	¿Considera usted, que la entidad debería contar con incentivos para los clientes que realizan sus pagos por adelantado o puntual?	x		x		x		
9	¿La empresa se apoya con personal capacitado para un correcto control de cuentas?	x		x		x		
10	¿La empresa envía notificaciones por escrito de recordatorio de cuentas pendientes por cobrar?	x		x		x		
11	¿La organización tiene por costumbre hacer visitas personalizadas a los clientes en sus locales?	x		x		x		
Dimensión 3: Estrategia de cobranza de recuperación								
		Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿Tener una buena actitud de cobro logra reducir el riesgo en tener clientes morosos?	x		x		x		
13	¿La empresa realiza su cobranza de manera personalizada por llamada telefónica para recuperación de los clientes deudores?	x		x		x		
14	¿Antes de otorgar créditos, la empresa pide información de los bienes o activos de los clientes, para un posible embargo por deudas vencidas?	x		x		x		
15	¿La empresa hace de conocimiento a los clientes que cuenta con convenios de ampliación y acciones legales para clientes que mantienen deudas por años?	x		x		x		
16	¿Para recuperar deudas vencidas la empresa contrata agencia de cobranza?	x		x		x		

Variable 2: Liquidez							
Dimensión 1: Liquidez general							
		Si	No	Si	No	Si	No
17	¿La empresa aplica medidas que logran prevenir el incumplimiento de cobros y garantizar que se cuente con los recursos propios necesarios en el activo corriente?	x		x		x	
18	¿los cronogramas de cobros utilizados por la empresa son flexibles según las características, necesidades y capacidad de pago del cliente; esto contribuye a que haya más posibilidades de cobrar la deuda y por tanto lograr activos corrientes más líquidos?	x		x		x	
19	¿Mejorando las políticas de cobranza, se tendría mejores resultados en la liquidez general de la empresa?	x		x		x	
Dimensión 3: Prueba ácida							
		Si	No	Si	No	Si	No
20	¿Brindan incentivos al cliente por pago adelantado o puntual para la recuperación de las cuentas por cobrar con mayor prontitud mejorando los niveles de liquidez del activo corriente?	x		x		x	
21	¿La empresa mantiene una buena relación con el cliente para facilitar los cobros de manera significativa asegurando que la entidad cuente con suficientes recursos en el activo corriente?	x		x		x	
22	¿La estimación de la prueba ácida permite controlar la liquidez?	x		x		x	
Dimensión 3: Capital de trabajo							
		Si	No	Si	No	Si	No
23	¿Se negocia con el deudor de manera asertiva para la recuperación del capital de trabajo y se aumentan las posibilidades de cobrar el monto adeudado asegurando una reserva de efectivo que posteriormente sea invertida en la entidad?	x		x		x	
24	¿La estimación del capital de trabajo permite medir el equilibrio patrimonial?	x		x		x	
25	¿Se considera fundamental las estrategias de cobranza para el crecimiento patrimonial y desarrollo de la empresa?	x		x		x	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si presenta suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Freddy Roque Fonseca Chávez

DNI: 06269743

Especialidad del validador: Ingeniero de sistemas / Proyecto de IT: Contador Público

28 de diciembre del 2022

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



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACION

Señor: Mg. JULIO RICARDO, CAPRISTAN MIRANDA.

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de pregrado en la carrera de contabilidad y auditoría en la Universidad Norbert Wiener. promoción 2020, requiero validar los instrumentos con los cuales debo recoger información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el Título de CONTADOR PUBLICO.

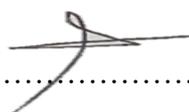
El título del proyecto de investigación tiene por nombre: **Estrategias de cobranza y su relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos, recurro y apelo a su connotada experiencia. a efecto se sirva aprobar el instrumento aludido.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia.
- Concepto de variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de variables.
- Certificado de validez del instrumento.

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

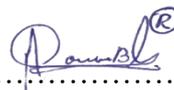
Atentamente



.....
Firma

Arias Román Arlin Stefanía

DNI 70505586



.....
Firma

Calero Blanquillo Regina Ruth

DNI 4684067

Anexo 1: Matriz de consistencia

TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021				
AUTORES: ARIAS ROMAN ARLIN STEFANIA ARIAS ROMAN - CALERO BLANQUILLO REGINA RUTH				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PG: ¿Cómo las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE01: ¿En qué medida las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE02: ¿De qué manera las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p> <p>PE03: ¿De qué manera las estrategias de cobranza inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021?</p>	<p>OG: Determinar si las estrategias de cobranza mejoran la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE01: Determinar si las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2022.</p> <p>OE02: Analizar si las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>OE03: Establecer si las estrategias de cobranza inciden con el capital en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>HI: Las estrategias de cobranza guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>H0: Las estrategias de cobranza no guardan relación con la liquidez en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021..</p> <p>HE01: Las estrategias de cobranza inciden con la liquidez general en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE02: Las estrategias de cobranza tienen relación con la prueba acida en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p> <p>HE03: Las estrategias de cobranza de inciden con el capital de trabajo en una empresa comercializadora de carne, Lima 2021.</p>	<p>Variable independiente: Estrategias de cobranza</p> <p>Dimensiones: - Estrategia de cobranza preventiva - Estrategia de cobranza efectiva - Estrategia de cobranza de recuperación</p> <p>Variable dependiente: Liquidez</p> <p>Dimensiones: - Liquidez general - Prueba ácida - Capital de trabajo</p>	<p>Tipo de investigación: investigación tipo básica.</p> <p>Método y diseño de la investigación: Investigación no experimental, de corte transversal y alcance correlacional.</p> <p>Población: 40 trabajadores de la empresa comercializadora de carne.</p> <p>Muestra: 36 trabajadores.</p>

Variable independiente: Estrategias de cobranza

Definición conceptual: Para tener mayor éxito en las estrategias de cobranza, tenemos que ordenar a los deudores de manera que nos sea más fácil identificarlos (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: La medición de la variable estrategias de recolección, que se considera en tres dimensiones: estrategia de recolección preventiva, estrategia de recolección efectiva y estrategias de recolección para la recuperación, ayudara a ordenar la información de manera entendible.

Cobranza preventiva: Este tipo de cobranza se caracteriza por detectar el alto riesgo que presente cliente de esta manera evitar el incumplimiento y reducir e impedir el crecimiento del portafolio de la cuentas por cobrar, y de manera inmediata los encargados del área toman las medidas en el caso y como primer recurso realizan llamadas telefónicas, mensajes de texto y correos electrónicos como recordatorios del próximo vencimiento del cronograma pactado, esta medida debe ser atendida en primer instancia (Morales y Morales, 2014).

Cobranza efectiva: Este tipo de cobranza tratara de acortar los tiempos en el cronograma de pagos por parte del vendedor, también recalcando que el comprador también buscara la manera de que estos plazos sean los más largos posibles, y esto generaría una pugna entre estos dos y si no es tratada de manera correcta dañaría la relación existente, este momento será fundamental para definir la fuerza que tiene el acreedor en el mercado y el grupo de actividad al que este representa (Brachfiel, 2015).

Cobranza de recuperación: Son acciones que se realizan para recuperar deudas de clientes con alto índice de morosidad y las medidas que se tomaran ya son otras, tanto que a la entidad no esté interesado en conservar la relación con el cliente debido al constante incumplimiento (Morales y Morales, 2014).

Variable dependiente: liquidez

Definición conceptual: Es la rapidez con la que los activos líquidos pueden convertirse en efectivo a corto tiempo sin perder su valor en el mercado (Morales y Morales, 2014).

Definición operativa: Para medir la variable dependiente liquidez, consideraremos analizar las siguientes ratios: Liquidez general, prueba acida y capital de trabajo, la información obtenida tanto del cuestionario como de los estados financieros permitirá dar un mejor alcance a la investigación.

Liquidez general: esta ratio se caracteriza por determinar la relación entre los activos corrientes y las cuentas por pagar a corto plazo, por lo tanto, podemos decir que se representa como la estabilidad financiera a corto plazo o en el periodo, sin dejar de mencionar que la situación de la empresa siempre es fluctuante y dentro del ejercicio en curso esta puede variar no solo una vez (Court, 2012).

Prueba acida: este indicador de liquidez es uno de los más importantes y beneficioso porque mide la capacidad de solvencia con la que cuentan las entidades para hacer frente con activos a

sus obligaciones en el corto plazo o que estén inmediatas a vencer, y de presentarse algún inconveniente en la compañía pueda seguir haciendo frente a sus pasivos (Morales y Morales, 2014).

Capital de trabajo: es el dinero destinado para las operaciones rutinarias y diarias de la empresa. Podríamos referirlo como si fuese una pequeña línea entre el activo corriente y el pasivo corriente y comúnmente a esta diferencia se le llama capital de trabajo neto (Apaza y Barrantes, 2020).

Matriz de operacionalización de variables

Variable independiente: Estrategias de cobranza					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Estrategias de cobranza preventiva	Cronograma de cobros	1-6	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
	Portafolio de cuenta por cobrar				
Estrategias de cobranza efectiva	Relación con el cliente	7-11			
	Control de cuentas por cobrar				
Estrategia de cobranza de recuperación	Actitud de cobro	12-16			
	Procedimientos drásticos y legales				
Variable dependiente: Liquidez					
Dimensiones	Indicadores	ítems	Técnica	Instrumento	Escala de medición
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	17 -19	Encuesta	Cuestionario	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
Prueba ácida	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo corriente}}$	20 - 22			
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$	23 - 25			

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE INSTRUMENTO								
TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021								
N°	Dimensiones/Preguntas	Pertinencia		Relevancia		Claridad		sugerencia
		Si	No	Si	No	Si	No	
Variable 1: Estrategia de cobranza								
Dimensión 1: Estrategia de cobranza preventiva								
1	¿La empresa cuenta con un cronograma de cobros de los clientes actualizados?	x		x		x		
2	¿La entidad hace llegar los cronogramas de cobros a sus clientes, para que conozcan la fecha de pago?	x		x		x		
3	¿Considera usted, que la entidad hace uso de cronograma de cobros reprogramados y flexibles a las características y necesidades de los clientes?	x		x		x		
4	¿La organización cuenta con un portafolio de cuentas por cobrar de los clientes actualizados?	x		x		x		
5	¿considera usted, que el portafolio de cuentas por cobrar reduce riesgos para no caer en mora?	x		x		x		
6	¿Teniendo en consideración el portafolio de cuentas por cobrar identifica a los clientes que tienen dificultades para efectuar sus pagos puntuales?	x		x		x		
Dimensión 2: Estrategia de cobranza efectiva								
7	¿Es de interés de la empresa mantener buenas relaciones con los clientes, aun en condiciones de morosidad?	x		x		x		
8	¿Considera usted, que la entidad debería contar con incentivos para los clientes que realizan sus pagos por adelantado o puntual?	x		x		x		
9	¿La empresa se apoya con personal capacitado para un correcto control de cuentas?	x		x		x		
10	¿La empresa envía notificaciones por escrito de recordatorio de cuentas pendientes por cobrar?	x		x		x		
11	¿La organización tiene por costumbre hacer visitas personalizadas a los clientes en sus locales?	x		x		x		
Dimensión 3: Estrategia de cobranza de recuperación								
12	¿Tener una buena actitud de cobro logra reducir el riesgo en tener clientes morosos?	x		x		x		
13	¿La empresa realiza su cobranza de manera personalizada por llamada telefónica para recuperación de los clientes deudores?	x		x		x		
14	¿Antes de otorgar créditos, la empresa pide información de los bienes o activos de los clientes, para un posible embargo por deudas vencidas?	x		x		x		
15	¿La empresa hace de conocimiento a los clientes que cuenta con convenios de ampliación y acciones legales para clientes que mantienen deudas por años?	x		x		x		
16	¿Para recuperar deudas vencidas la empresa contrata agencia de cobranza?	x		x		x		

Variable 2: Liquidez							
Dimensión 1: Liquidez general							
		Si	No	Si	No	Si	No
17	¿La empresa aplica medidas que logran prevenir el incumplimiento de cobros y garantizar que se cuente con los recursos propios necesarios en el activo corriente?	x		x		x	
18	¿Los cronogramas de cobros utilizados por la empresa son flexibles según las características, necesidades y capacidad de pago del cliente; esto contribuye a que haya más posibilidades de cobrar la deuda y por tanto lograr activos corrientes más líquidos?	x		x		x	
19	¿Mejorando las políticas de cobranza, se tendría mejores resultados en la liquidez general de la empresa?	x		x		x	
Dimensión 3: Prueba ácida							
		Si	No	Si	No	Si	No
20	¿Brindan incentivos al cliente por pago adelantado o puntual para la recuperación de las cuentas por cobrar con mayor prontitud mejorando los niveles de liquidez del activo corriente?	x		x		x	
21	¿La empresa mantiene una buena relación con el cliente para facilitar los cobros de manera significativa asegurando que la entidad cuente con suficientes recursos en el activo corriente?	x		x		x	
22	¿La estimación de la prueba ácida permite controlar la liquidez?	x		x		x	
Dimensión 3: Capital de trabajo							
		Si	No	Si	No	Si	No
23	¿Se negocia con el deudor de manera asertiva para la recuperación del capital de trabajo y se aumentan las posibilidades de cobrar el monto adeudado asegurando una reserva de efectivo que posteriormente sea invertida en la entidad?	x		x		x	
24	¿La estimación del capital de trabajo permite medir el equilibrio patrimonial?	x		x		x	
25	¿Se considera fundamental las estrategias de cobranza para el crecimiento patrimonial y desarrollo de la empresa?	x		x		x	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si presenta suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Capristan Miranda, Julio Ricardo DNI:06663183

Especialidad del validador: Maestro en Finanzas

28 de diciembre de 2022

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



Firma del Experto Informante.

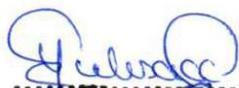
Anexo 5: Base de datos

TITULO: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y SU RELACION EN LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CARNE, LIMA 2021																										
		Variable 1														Variable 2										
		V1D1					V1D2					V1D3				V2D1			V2D2			V2D3				
Nº	Genero	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25
1	M	4	4	4	4	4	3	5	3	2	3	3	4	2	4	3	1	5	5	4	3	5	3	4	4	5
2	F	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	5	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	5
3	F	5	5	4	4	5	4	5	3	4	4	3	5	5	2	4	3	4	2	5	2	5	1	4	4	4
4	F	5	5	4	5	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	5
5	M	4	4	4	4	4	2	3	2	4	4	3	3	4	3	2	1	3	4	4	2	4	2	3	4	4
6	F	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4
7	M	4	4	3	4	3	4	5	3	4	2	3	5	4	2	3	2	1	3	5	2	3	4	1	4	4
8	M	5	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5
9	F	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	2	4	2
10	M	4	4	2	4	4	4	3	4	5	4	2	4	2	4	3	2	4	5	5	4	4	4	4	4	4
11	M	1	1	2	2	4	3	2	1	3	4	2	3	3	4	3	5	5	3	5	5	4	4	4	4	3
12	F	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
13	F	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
14	M	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3
15	F	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	3	3	2	2	3	4	3	3	2	3	3	5
16	M	4	4	5	4	3	3	4	5	5	3	5	5	5	2	3	2	3	4	4	5	5	5	5	5	5
17	F	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	2	4	5	5	2	5	5	4	4	5	5	5	5	5
18	F	4	4	4	5	4	3	4	5	3	4	3	5	5	3	3	3	4	3	5	3	4	5	5	5	5
19	M	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4
20	M	4	4	3	2	4	4	5	5	5	4	4	4	3	5	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	5
21	F	2	3	2	2	2	2	4	4	3	2	2	2	2	3	2	2	4	4	2	2	2	1	3	4	3
22	M	5	5	5	5	5	5	5	3	4	3	3	4	4	2	4	4	4	4	5	1	4	4	5	4	4
23	F	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
24	M	4	4	2	4	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	3	4	5	3	4	3	3	2	3	4	4
25	M	3	3	2	2	4	4	4	5	2	2	2	4	2	1	1	1	2	2	5	1	3	2	2	2	5
26	M	3	4	3	3	3	4	4	3	5	2	4	3	5	5	1	1	3	3	5	4	3	4	4	5	4
27	F	3	3	2	4	4	4	3	4	3	3	2	4	3	1	2	1	2	3	5	2	4	5	2	5	5
28	M	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	3	4	2	3	3	3	3	4	3	4	3	4
29	F	4	4	3	3	2	3	4	4	4	3	3	4	3	2	1	1	4	4	4	3	3	3	3	3	4
30	M	2	2	2	2	4	2	4	4	2	2	2	3	3	5	2	4	2	3	5	3	4	3	3	3	4
31	M	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5
32	F	4	4	3	1	2	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	5	4	4	3	4	3	3	4	3
33	M	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4
34	M	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4
35	M	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5	4	4	4	5
36	F	4	2	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5

Anexo 6: Estado de Situación Financiera

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 Y 2020
(Expresado en nuevos soles)**

ACTIVO	2021	2020	PASIVO	2021	2020
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente en efectivo	401,081.10	280,437.60	Tributos y aport. sist. pens. y salud por pagar	8,213.52	4,255.66
Cuentas por cobrar comerciales terceros	168,093.04	94,689.44	cuentas por pagar comerciales terceros	30,796.32	27,558.70
Cuentas por cobrar comerciales relacionadas	28,838.38	19,656.54	Cuentas por pagar a Relacionadas		
Otros activos corrientes		7,887.40	Otras cuentas por pagar		
Servicio y otros contratados por anticipado	2,304.00		Total, pasivo corriente	<u>39,009.84</u>	<u>31,814.36</u>
Existencia	<u>245,093.47</u>	<u>158,910.40</u>			
Total, activo corriente	<u>824,459.01</u>	<u>582,532.36</u>			
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Propiedad planta y equipo neto de depreciación acumulada	44,818.64	73,860.06	Obligaciones financieras	491,588.10	411,330.90
Propiedad planta y equipo neto de depreciación acumulada	44,818.64	73,860.06	Cuentas por pagar accionistas (soc, partic) y direct	51,243.00	73,647.95
Intangible, neto de amortización acumulada			Cuentas por pagar diversas relacionadas	70,487.94	
Total, activo no corriente	<u>44,818.64</u>	<u>73,860.06</u>	Ingresos diferidos		
			Total, de pasivo no corriente	<u>613,319.04</u>	<u>484,978.85</u>
			TOTAL, PASIVO	652,328.88	516,793.21
			PATRIMONIO		
			Capital social	33,650.00	33,650.00
			Reservas		
			Resultados acumulados positivos	105,949.70	49,422.29
			Resultado del ejercicio	<u>77,349.07</u>	<u>56,526.95</u>
			TOTAL, PATRIMONIO	<u>216,948.77</u>	<u>139,599.24</u>
TOTAL, ACTIVO	869,277.65	656,392.42	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	869,277.65	656,392.45



Yuliana Carbajal Cruzado
C.P.C. Mat. 50923
Contadora

Anexo 7: Resultados Turnitin

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
DT_C_C7 (Arias Roman y Calero Blanquillo).docx	Arias Roman y Calero Blanquillo Arias Roman y Calero Blanquillo
RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
17797 Words	96797 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
101 Pages	1.2MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Feb 17, 2023 10:23 PM GMT-5	Feb 17, 2023 10:24 PM GMT-5

● 14% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)