



**Universidad
Norbert Wiener**

Powered by **Arizona State University**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

TESIS

Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadoras del distrito de
Independencia, Lima 2023

Para optar el Título Profesional de

Contador Público

Presentado por:

Autor: Vega Chupillón, Ermes

Código ORCID: 0000-0003-3675-8588

Asesor: Dr. Sandoval Nizama, Genaro Edwin

Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4662-4778>

Línea de Investigación General

Sociedad y transformación digital

Lima, Perú

2023

Declaración jurada de autoría y originalidad del trabajo de investigación

	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01

Yo, Ermes Vega Chupillón egresado de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico “Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadoras del distrito de Independencia, Lima 2023” asesorado por el docente: Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin DNI 09614598 ORCID: 0000-0003-4662-4778 tiene un índice de similitud de 14 % (catorce) con código oid: 1412:257753658 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

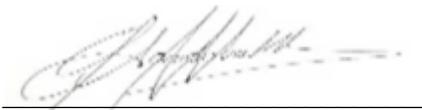
1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. 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. Asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



Firma del autor

Ermes Vega Chupillón

DNI: 73353149



Firma del asesor

Dr. Genaro Edwin Sandoval Nizama

DNI: 09614598

Lima, 02 de agosto del 2023

Dedicatoria

El estudio está dedicado a mi familia que son los pilares inquebrantables en mi vida, quienes creyeron en mí y me impulsaron a perseguir mis sueños con valentía. A mis amigos cuyo apoyo incondicional me dio fuerza para perseverar en los momentos difíciles.

Agradecimiento

A Dios quien me ha guiado en todo el transcurso de mi carrera profesional, a mi familia por su gran apoyo moral permanente en el transcurso de mis estudios y a la Universidad por mi desarrollo profesional.

Índice general

	Pág.
Carátula	¡Error! Marcador no definido.
Declaración jurada de autoría y originalidad del trabajo de investigación	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice general.....	vi
Índice de figuras.....	ix
Índice de tablas.....	x
Abstract	xiii
Introducción	xiv
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos	4
1.3. Objetivo de la investigación	5
1.3.1. Objetivo general.....	5
1.3.2. Objetivo específico.....	5
1.4. Justificación de la investigación	5
1.4.1. Teórico	5
1.4.2. Metodológica.....	7
1.4.3. Práctica.....	7
1.5. Limitaciones de la investigación	8

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes de la investigación	9
2.2. Bases teóricas	17
2.3. Formulación de hipótesis.....	36
2.3.1. Hipótesis general.....	36
2.3.2. Hipótesis específicas	36
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	37
3.1. Método de la investigación	37
3.3. Tipo de la investigación	38
3.4. Diseño de la investigación	38
3.5. Población, muestra y muestreo	39
3.6. Variable y operacionalización.....	41
3.7. Técnica e instrumento de recolección de datos	42
3.7.1. Técnica.....	42
3.7.2. Instrumento.....	43
3.7.3. Validación	43
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	44
3.9. Aspectos éticos	45
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LO RESULTADOS.....	46
4.1. Resultados	46
4.1.1 Análisis descriptivo de resultados.....	46
4.1.2 Análisis Inferencial.....	65
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77

5.1 Conclusiones.....	77
5.2 Recomendaciones.....	79
REFERENCIAS	81
ANEXOS	85

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Variable cuentas por cobrar	47
Figura 2 Dimensión política de crédito	48
Figura 3 Dimensión de política cobranza	50
Figura 4 Dimensión política de cuentas incobrables	52
Figura 5 Variable de liquidez	54
Figura 6 Dimensión liquidez operativa	55
Figura 7 Dimensión liquidez del fondo de maniobra	57
Figura 8 Dimensión liquidez de inversiones a largo plazo	58
Figura 9 Dimensión liquidez de recursos propios	60

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Expertos que validaron el instrumento	43
Tabla 2 Coeficiente de Alfa de Cronbach	44
Tabla 3 Variable cuentas por cobrar	46
Tabla 4 Dimensión política de crédito	48
Tabla 5 Dimensión de políticas cobranza.....	50
Tabla 6 Dimensión política de cuentas incobrables	52
Tabla 7 Variable de liquidez	53
Tabla 8 Dimensión liquidez operativa	55
Tabla 9 Dimensión liquidez del fondo de maniobra.....	56
Tabla 10 Dimensión liquidez de inversiones a largo plazo.....	58
Tabla 11 Dimensión liquidez de recursos propios	59
Tabla 12 Análisis vertical de las cuentas por cobrar en los periodos 2020,2021 y 2022	61
Tabla 13 Análisis horizontal de las cuentas por cobrar en los periodos 2020,2021 y 2022	62
Tabla 14 Análisis de periodo promedio de cobranza 2020, 2021 y 2022	63
Tabla 15 Análisis vertical del activo corriente en los periodos 2020,2021 y 2022.....	64
Tabla 16 Ratio de liquidez de los periodos 2020,2021 y 2022.....	65
Tabla 17 Confiabilidad de las variables cuentas por cobrar y liquidez.....	66
Tabla 18 Prueba de contraste variable cuentas por cobrar y variable liquidez	66
Tabla 19 Correlación para hipótesis general.....	68
Tabla 20 Correlación para hipótesis especifica 1	69
Tabla 21 Correlación para hipótesis especifica 2.....	70

Tabla 22 Correlación para hipótesis específica 3..... 71

Resumen

El presente estudio sostuvo como objetivo general “determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras”, se propuso implementar un sistema de gestión de cuentas por cobrar integral para aumentar la liquidez en relación con la problemática planteada. La metodología que se aplicó en el estudio tuvo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental de tipo transversal con método descriptivo correlacional. La población estuvo conformada por empresas del sector comercial y la muestra está constituida por 47 colaboradores de las áreas de contabilidad, administrativa, y propietarios. Asimismo, como instrumento en la recolección de datos se utilizó el cuestionario cuya técnica fue la encuesta, previamente fue validado por 3 expertos en contabilidad. Para las variables en estudio, la confiabilidad que se obtuvo del instrumento fue medida a través del Alpha de Cronbach la cual dio un resultado de 0,966 que representa una confiabilidad excelente.

Finalmente se demostró que existe una relación significativa entre las variables de estudio de las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023, cuyo valor $p = 0,000$ y un coeficiente de correlación de 0,786 que determina una correlación alta entre las variables. Por lo tanto, si la variable independiente disminuye, la variable dependiente se incrementa.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, liquidez, políticas de créditos, políticas de cobranzas, políticas de cuentas incobrables.

Abstract

The general objective of this study was to “determine the relationship between accounts receivable and liquidity in trading companies”, and it was proposed to implement a comprehensive accounts receivable management system to increase liquidity in relation to the problems raised. The methodology applied in the study had a quantitative approach, non-experimental design of transversal type with descriptive correlational method. The population was made up of companies in the commercial sector and the sample consisted of 47 collaborators in the accounting, administrative and owners' areas. Likewise, a questionnaire was used as an instrument for data collection, whose technique was the survey, previously validated by 3 experts in accounting. For the variables under study, the reliability obtained from the instrument was measured through Cronbach's Alpha, which gave a result of 0.966, representing excellent reliability.

Finally, it was shown that there is a significant relationship between the study variables of the marketing companies of Independencia, Lima 2023, whose p-value = 0.000 and a correlation coefficient of 0.786 determines a high correlation between the variables. Therefore, if the independent variable decreases, the dependent variable increases.

Key words: Accounts receivable, liquidity, credit policies, collection policies, bad debt policies.

Introducción

La presente investigación tiene por finalidad establecer políticas claras de créditos, proponer la implementación de un sistema de cobranzas integral que permita obtener resultados positivos en la liquidez de las empresas y, de esta manera dar solución a los problemas principales del estudio como son: la ausencia de una política de cobranzas, de créditos y políticas de cuentas incobrables que son causadas por problemas económicos y financieros de los clientes.

En base a lo expuesto, esta investigación contiene cinco capítulos que tienen relación según la problemática en las empresas comercializadoras.

En el capítulo I denominado “El problema” se desarrolló la formulación y planteamiento del problema; asimismo, se desarrolló los objetivos, justificación y limitaciones del estudio.

En la sección II, se desarrolló los antecedentes, los fundamentos teóricos y, por último, la formulación de la hipótesis general y específicas del estudio.

La sección III consistió en el análisis de la metodología, enfoque, tipo y diseño del estudio; asimismo, se analizó la población, muestra, muestreo y operacionalización de las variables. Además, se desarrolló la técnica e instrumento de recolección de datos, se consiguió la información y analizó. Por lo tanto, se explicó el procesamiento de valores y los aspectos.

En la sección IV, se desarrolló el análisis y discusión de los resultados de acuerdo a la información obtenida de la herramienta SPSS donde se realizó el análisis descriptivo e inferencial de las cuentas por cobrar y la liquidez haciendo uso de tablas y figuras.

Por último, en el capítulo V se detallaron las conclusiones y recomendaciones de la actual investigación tomando en cuenta la información obtenida y analizada, que pretende dar solución a la problemática de la investigación, e referencia a las cuentas por cobrar y relación con la liquidez de las empresas comercializadoras.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

En el ámbito internacional, las empresas comerciales tienen dos factores muy importantes como las cuentas por cobrar y la liquidez para una gestión financiera efectiva y exitosa. Además, administrar adecuadamente las cobranzas con los clientes y mantener una liquidez sólida, promueve la estabilidad financiera de las empresas y brinda la flexibilidad necesaria para enfrentar distintos parámetros; asimismo, poder optimizar al máximo las oportunidades en un marco empresarial que está evolucionando constantemente. En mi aporte, puedo decir que, en un mundo globalizado, una apropiada cobranza en relación con la gestión y la liquidez es de mucha importancia porque permite garantizar la continuidad operativa de una empresa, tener capacidad de respuesta ante obligaciones inmediatas y, sobre todo, para tener la suficiente capacidad de generar un flujo del efectivo menor a 12 meses.

Se presentan desafíos significativos a nivel mundial. En Europa, las cuentas por cobrar han experimentado problemas significativos ya que hubo un aumento en los retrasos de pago, lo que afecta negativamente en cuanto a la liquidez y rentabilidad debido al deterioro de la solvencia de los clientes, como también al aumento de los plazos de pago (Tribunal de Cuentas Europeo, 2021). Asimismo, la zona del euro se redujo un 6,6 % en 2020 y la inflación general anual se redujo hasta el 0,3 %. Estos datos reflejan la grave crisis que ha afectado a los bancos económicos (Banco Central Europeo, 2023). Por otro lado, a nivel de Latinoamérica, en un estudio ecuatoriano se determinó que las cuentas por cobrar influyen negativamente y de manera significativa en la liquidez de las empresas del sector comercial (Ordoñez, 2021). Asimismo, en Perú, en un estudio comparativo de las empresas del sector lácteo, se encontró que la empresa Leche Gloria S.A. obtuvo una mejor gestión de cobranzas por pronta recuperación de sus ventas

otorgadas al crédito; por otro lado, Laive SA demoró en hacer efectivo el cobro de las ventas realizadas al crédito. Por lo tanto, podemos decir que las cuentas por cobrar han representado un desafío para la gestión financiera de las empresas en Perú y Latinoamérica en los últimos años (Vásquez *et al.*, 2021). Por otro lado, en Lima Metropolitana, las cuentas por cobrar de las actividades comerciales continuas tuvieron un incremento de 16.34% en 2016 a 31.72% en el 2018, lo que indica una mayor dificultad para recuperar la deuda (Ortiz *et al.*, 2020). En mi opinión, las cuentas por cobrar en Lima metropolitana presentan desafíos significativos que afectan la estabilidad financiera de las empresas comerciales. Asimismo, existe una falta de diligencia en su gestión, lo que conduce a problemas de liquidez y un mayor riesgo crediticio. Es muy importante que las empresas ubicadas en Lima metropolitana prioricen la implementación de prácticas sólidas de administración de cuentas por cobrar, mejoren sus políticas de cobranza y optimicen su flujo de efectivo para asegurar una posición financiera sólida.

Por otro lado, en Europa la liquidez sufrió un incremento debido al ingreso de liquidez al BCE para enfrentar una decreciente económica ocasionada por el COVID 2019, con el objetivo de contribuir a sostener el buen funcionamiento y ofrecer un sistema eficaz de liquidez en los mercados monetarios (Banco Central Europeo, 2023). Asimismo, según el Banco Mundial (2022), la ausencia de liquidez puede generar diversos problemas en las empresas, algunos de ellos son: (i) la falta de capacidad para afrontar las deudas a corto plazo; (ii) los problemas de flujo de caja; (iii) pérdida de oportunidades de inversión; (iv) la afectación en la reducción de la confianza del mercado. Asimismo, a nivel de Latinoamérica, en la investigación realizada en Colombia, se llegó a la conclusión que la falta de liquidez en una empresa podría traer muchas consecuencias negativas, algunas de ellas muy graves que llevaría al cierre de las empresas (Hurtado, 2019). Por otro lado, en el ámbito nacional, la liquidez ha presentado problemas

relevantes y al aumento de los costes. Como resultado, las empresas peruanas se enfrentan a mayores riesgos de liquidez, ya que el 47% de ellas observaron riesgos de liquidez significativos en 2021 (Forbes Sstaff, 2022). En Lima, la liquidez de las empresas incluyendo a las del sector bancario, se redujo de 17.8% en diciembre del 2019 a 15.5% en diciembre del 2020, lo que significa una menor disponibilidad de efectivo para satisfacer las demandas financieras (BCRP, 2021).

En Europa, las empresas han sufrido un incremento de la morosidad y un retraso en hacer efectivo el cobro de sus cuentas por cobrar, lo que ha afectado de manera negativa a su liquidez y ha obligado a postergar sus inversiones (Astradius, 2020). Esta situación es aún más grave en países como España, Italia o Grecia, donde el plazo medio de cobro supera los 90 días (Ordoñez, 2021). En el Perú, está representado por el 40% de sus activos corrientes y su plazo promedio de cobro es de 87 días. Esto implica que, las empresas recurran a fuentes de financiamiento internas o externas para cubrir sus necesidades de efectivo, lo cual genera mayores costos e intereses (Huaraca *et al.*, 2021). Si las empresas no adoptan medidas para garantizar una mejora del proceso de gestión en las cobranzas y poder reducir el riesgo de impago, podrían enfrentarse a graves problemas como: (i) los conflictos laborales; (ii) la falta de competitividad; (iii) el impago a proveedores y; (iv) la insolvencia; además, problemas financieros que comprometan su viabilidad (ESAN, 2020). Es fundamental que las empresas del sector comerciales tengan el apoyo de las políticas monetarias y fiscales por parte del gobierno, así como el programa “Reactiva Perú” en su momento, para proteger su liquidez y poder hacer frente a los desafíos del mercado. En el medio local, el estudio se llevó a cabo en las organizaciones comerciales ubicadas por el distrito de Independencia, para lo cual como herramienta importante del estudio se utilizó el árbol de problemas el cual permitió identificar la problemática actual. En el mismo

sentido, los problemas identificados son: (a) la ausencia de una política de cobranzas por falta de personal encargado de las cuentas por cobrar ocasionado por tener poco presupuesto; (b) la ausencia de una política de créditos el cual genera un otorgamiento indiscriminado con el fin de cerrar y aumentar las ventas y sin realizar una evaluación crediticia a los clientes ya que tampoco se tiene una base de datos con las actualizaciones del mismo; (c) los problemas económicos y financieros de los clientes debido en gran medida al desempleo causado por el COVID 19 generando falta de liquidez la cual generó dificultad para cumplir con sus obligaciones. Por último, de no haber solución en un corto plazo de los problemas identificados, se tendrá como consecuencia: (i) el aumento de las cuentas por cobrar, problemas de flujo de efectivo, pérdida de clientes y daño a la reputación; (ii) el aumento del riesgo crediticio, una mayor tasa de morosidad, una disminución de la liquidez y la necesidad de financiamiento adicional; (iii) retrasos en los pagos administrativos y financieros, reducción de la demanda, riesgo de insolvencia y la necesidad de ajustar los créditos.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cómo la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?

¿De qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?

¿En qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?

1.3. Objetivo de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar cuál es la relación entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

1.3.2. Objetivo específico

Determinar si la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Determinar de qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Determinar en qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Teórico

El presente estudio plasmó la utilización de 06 teorías. Entre ellas tenemos el aporte de la **teoría de la contabilidad social** de Hernández y Escobar (2017), esta teoría se centra en la creación de paradigmas como modelo de una contabilidad general que permite utilizar de las herramientas de gestión y a su vez para ayudar a identificar, evaluar e informar sobre los actos socialmente responsables realizados por las empresas. Así mismo el autor García (1997) menciona que, al proporcionar una visión más completa del desempeño de una organización. El cálculo y la relación del coste-beneficio de los organismos públicos y privados se denominó contabilidad social. Por otro lado, tenemos a Keynes (1970), quien argumenta a favor de esta teoría diciendo

que se realiza un ajuste del tipo de interés conocido como "precio del dinero" cuando existe un desequilibrio. En la práctica, la tasa del interés subirá hasta alcanzar el equilibrio si la demanda y el dinero es mayor que la oferta, y viceversa (Larrama, 2021). Asimismo, tenemos la **teoría del endeudamiento**, de acuerdo con esta teoría, las empresas determinan su relación deuda-capital examinando los efectos positivos, resultantes de los beneficios fiscales de los pagos de intereses reducidos, efectos negativos, resultantes de posibles costos como la insolvencia asociados con el uso de la deuda de los clientes (Vendrell, 2007). Además, esta teoría se centra en las variables que afectan al grado y nivel de endeudamiento como las personas y empresas en general. Según esta teoría, la morosidad puede ser causada por factores como el sobreendeudamiento, la falta de flexibilidad financiera y la falta de educación financiera (Ramírez & Palacín, 2018). Por otro lado, tenemos a la **teoría del riesgo** según Sharpe (2006) y Pascale (2010) quienes sostienen que, se centra en analizar y gestionar los riesgos asociados con diferentes acciones, decisiones o eventos. Esta teoría busca comprender cómo los riesgos afectan los resultados y cómo se pueden tomar decisiones informadas para minimizar los impactos negativos y maximizar los beneficios. Asimismo, tenemos a la teoría **las cuentas por cobrar**, que se detalla por el diccionario Oxford University Press (2018), se define como el conjunto de una cobranza pendiente por las operaciones realizadas a clientes como una forma de dirigir y administrar un negocio. Asimismo, según la NIC 32, menciona que las cuentas por cobrar comerciales son recursos financieros primarios que crean un derecho del cual se puede obtener beneficios económicos futuros como es el retorno del efectivo (NIC 32, 2021, pág. 20). En ese sentido, según Warren *et al.* (2016), las cuentas por cobrar comerciales son definidas como producto al vender un bien o prestar un servicio al crédito, lo que generalmente se transforma en un documento. Por otro lado, tenemos **la teoría financiera** la cual según Flórez (2008), esta teoría es una rama de la contabilidad y

consiste en recopilar, ordenar y registrar la información financiera y económica de una empresa. Asimismo, para Keynes (1970), debido a que los precios son algo volátiles, los cambios en cualquier categoría de gasto (consumo, inversión o gasto público) provocan cambios en el producto final. El producto aumentará si, por ejemplo, aumenta el gasto público, pero todos los demás factores permanecen constantes. Asimismo, tenemos la **Teoría la preferencia por la liquidez** según Keynes (1970) quien sostiene que, al haber algún desequilibrio entre oferta y demanda de dinero, se corrige con un ajuste en la tasa de interés denominada “precio de dinero”. En efecto, si la demanda de dinero es mayor a la oferta, la tasa de interés incrementará hasta que haya un equilibrio y viceversa.

1.4.2. Metodológica

En el estudio se emplea el enfoque con nivel cuantitativo, de tipo básico con diseño no - experimental y correlacional que busca comprender como está asociado la variable “cuentas por cobrar” con la variable “liquidez”. La presente investigación brindará conocimiento como aporte teórico y práctico para los futuros investigadores a partir del uso de dimensiones e indicadores, con el objetivo de profundizar el estudio. Asimismo, se presentará un plan de mejora que ayude al personal gerencial y contable a tomar decisiones.

1.4.3. Práctica

El presente estudio permite establecer el nivel de asociación y relación entre las variables de las cuentas por cobrar y la liquidez. Es decir, permitirá conocer a profundidad como las cuentas por cobrar tienen relación con la liquidez de la empresa, con el objetivo de que el gerente, administradores y directivos puedan tomar como referencia la problemática actual y con esta información valiosa, generar propuesta de valor y facilite la toma de decisiones, con el propósito

de reducir la morosidad, plasmar políticas claras de crédito y cobranzas, generando una mayor liquidez en las empresas.

1.5. Limitaciones de la investigación

El presente estudio se realizó entre abril hasta agosto 2023. Asimismo, se realizó en empresas comercializadoras en el distrito de Independencia. Además, como parte del alcance del estudio se enfocó en el área comercial. Por último, el costo de la investigación tuvo un valor de S/11,500.00, el cual fue financiado por el investigador al 100%.

Como parte de las limitaciones en el presente estudio se tuvo: (a) falta de información de datos confiables o viables; (b) poca información sobre la investigación en el distrito de Independencia; (c) los problemas con las muestras de investigación y la selección; (d) la falta de presupuesto para realizar una investigación más a fondo en las empresas comerciales y; (e) la ausencia de un financiamiento por parte de las empresas involucradas, como énfasis las restricciones sobre el diseño de la investigación, métodos pueden afectar directamente el proyecto en caso no se tenga un resultado final verídico, ya que están constituidos por factores netamente externos al autor, se podría convertir también en un obstáculo que se presentan directamente con el desarrollo del estudio, puede influir de manera positiva.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Internacionales

Bajaña y San Andrés (2022), tuvieron como objetivo principal “Analizar cuentas por cobrar y su incidencia en el capital de trabajo de la Empresa Ferretera CIL”. En esta investigación utilizaron un enfoque desde el método – mixto para recopilar y analizar los datos. Para poder plantear un problema, los datos se procesaron con métodos cuantitativos y cualitativos, y se utilizaron métodos deductivos, inductivos y analíticos para determinar la metodología. El ámbito de la investigación incluyó métodos de campo, descriptivos y documentales. Como población y muestra se utilizó la entrevista documental porque el instrumento era una entrevista y la técnica era una prueba de campo. La muestra estuvo formada por dos administradores, el director general y el propietario de la empresa, el subdirector y un contable externo. Se concluye que la importancia de las cuentas por cobrar es incierta, no tienen seguimiento.

Arroba y Solís (2020), tuvieron como propósito del estudio “Establecer una relación entre cuentas por cobrar y la liquidez”. Se empleó como técnica la recogida de datos mediante cuestionarios, ya que la investigación era de carácter descriptivo con un diseño no experimental y 80 colaboradores de toda la empresa como población. El Rho de Spearman fue de 0,995, lo que indica un fuerte vínculo entre las variables, en mención en la investigación y existe una fuerte correlación. Se concluye que tanto los proveedores como los clientes necesitan que las políticas de cobranzas sean buenas para que así el análisis respectivo pueda asignar si el cliente tenga falta de liquidez a final de cada mes y pueda tener la capacidad de gestionar la cobranza.

Morales y Villavicencio (2018), tuvieron como objetivo principal “Analizar de qué manera las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa Rauni importadores y automotores

S.A”. El tipo de investigación realizada fue el método descriptivo que permitió recopilar, organizar y poder obtener la información, como método cualitativo para la información obtenida a través de los datos, respecto a la técnica fue el de información a través de informes contables, en lo relacionado a la gestión de cobranza, contabilidad y otros. Como resultados obtenidos se ha observado el exceso de las cuentas cobrar corresponde al 65,35% del activo corriente total, el excedente verificado de la cartera de crédito; de los cuales el 23,85% corresponde a cuentas (reservas - 0,65%, inventario de repuestos 19,57% y caja 4,93%), lo que demuestra que el 4,93% de los activos líquidos de la empresa fueron destinados al pago de deudas de corto plazo por operaciones del año 2015. Se concluye que, hay poco estudio cuantitativo de las cuentas del activo y pasivo circulante de los estados financieros, que muestran la liquidez, es poco conocida, lo que indica que existe un valor significativo de cuentas por cobrar y documentos no relacionados, 65.35% en 2015 y 2016 y el 64,34% de los activos totales.

García (2018), tuvo como objetivo principal “Investigar el impacto que generaría en la liquidez, los procedimientos de la gestión de cobranza de la cartera vencida de la empresa Polidistribuciones Técnicas SA. “Polidist”. La metodología que utilizaron fue la recopilación de la información para la ejecución del proyecto, tipo de investigación fue descriptiva, enfoque corte cuantitativo como técnica utilizada fue la entrevista, análisis documental para poder recopilar la información y como población fueron los 29 colaboradores con el muestreo de tipo no probabilística. Como resultado se obtuvo que, la empresa otorga a sus clientes distintas facilidades para que puedan realizar el pago, por ello, si existe un crédito vencido o en otros casos la cartera castigada se procede a cumplir con el manual, se aconseja realizar un contacto de seguimiento con el cliente directamente a través de llamadas y correos electrónicos en primera

instancia para evitar perder el contacto. Se concluye que, falta de una política de crédito de la empresa que podría poner en peligro su liquidez lo cual le impide seguir evaluando internamente al cliente y gestionar su cartera vencida.

Tutillo (2017), tuvo como objetivo principal “Analizar la incidencia que posee las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa OSELLA S.A” en el período 2015-2016”. Como parte de la metodología es en base científica, con la recopilación de datos para poder realizar la técnica, por ello, se ha considerado los métodos descriptivos, documental y del campo, la población que será estudiada a través de 38 trabajadores que están laborando dentro de la empresa. Se concluye que, de acuerdo con los análisis, recopilación de información a través de los resultados se ha determinado que no hay políticas de crédito y de cobranza que permitan sobrellevar los niveles que hay del crédito y no hay un buen control sobre la cartera vencida ya que los trabajadores directamente del área contable no tienen suficiente gestión para presionar a los clientes con el cumplimiento del mismo.

Nacionales

Andrade y Camones (2022), tuvieron como objetivo principal “Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico de Lima Metropolitana 2020”. En la parte de la metodología utilizaron el método cuantitativo, respecto al tipo fue básica, nivel correlacional y método científico inductivo – deductivo, como diseño es no empírico – horizontal – correlacionado, por otro lado, el cuestionario que utilizaron fue el tipo Likert, donde se usaron los 5 niveles para realizar las preguntas respectivas. En la prueba de hipótesis, se descubrió que el p-valor = 0.000, rechaza H0 y acepta H1, de los encuestados mencionaron conocer usualmente a menudo la variable cuentas por cobrar y 49.2% indicaron conocer siempre en relación con las cuentas por cobrar, existe una correlación positiva modera

de Rho de Spearman = 0.619. Se concluye que, dependiendo de las herramientas utilizadas, los indicadores de desempeño son de uso común en las empresas farmacéuticas, el CCE es importante cuando se trata de empresas que manejan productos médicos perecederos que requieren movimiento de inventario, productividad y eficiencia.

Flores *et al.* (2022), tuvieron como objetivo principal “determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas del sector comercial del distrito de Ate-2021”. El estudio empleó una metodología cuantitativa, un diseño no experimental transversal-correlacional, una muestra de 48 empresas del sector, una encuesta como método y un cuestionario como herramienta de recogida de datos. Se acepta la hipótesis alternativa (H1) y, en consecuencia, se rechaza la H0, lo que indica que existe una relación entre las dos variables. El valor de Rho de Spearman para esta asociación es 0,974, lo que indica una correlación significativa. Se determina que existe un vínculo ya que es fuertemente positivo y positivamente extremadamente alto, lo que sugiere que los cambios en las cuentas por cobrar tendrán un impacto en la liquidez.

Chávez y Torres (2022), tuvo como objetivo principal “determinar la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez”. En la metodología, el diseño fue no experimental de corte transversal, descriptivo, con un alcance correlacional causal y explicativo, ya que buscó determinar si hay una relación entre ambas variables, la población estuvo conformada por 30 trabajadores que laboraban en la organización, se consideraron todos los empleados de contabilidad y finanzas utilizando los criterios de inclusión y se excluyeron, como técnica que se utilizó fue la encuesta y se aplicaron los criterios tanto de inclusión y exclusión. Asimismo, los resultados mostraron que un 40% de los encuestados estuvieron de acuerdo con la política de crédito de la organización, el 23% dijeron que no estaban seguros, el 17% estaban en desacuerdo,

pero totalmente de acuerdo, y el 3% no estaban de acuerdo en absoluto. Rho de Spearman = 0,711, una correlación positiva con $p < 0,005$, indica que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Se concluyó que, luego de haber extraído los objetivos generales, se obtuvo que hay una correlación fuerte entre las variables y un nivel de significancia menor a 0.005, como un índice importante se pretende evaluar el proceso crediticio, el proceso de cobranza y la gestión del delito para actualizar y/o implementar.

Plasencia (2022), tuvo como objetivo general “Determinar la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa”. La metodología usada en el estudio fue de tipo aplicada, con diseño correlacional y no experimental, respecto a la población se ha considerado a la empresa, la validez de instrumento fue aprobados por los 3 expertos, quienes han ejecutado el proceso de validación. Como resultado de la tabla 2 hay un resultado que refleja en el año 2020 un cobro promedio de 30 días y en el año posterior tuvo un promedio de 45 días, respecto a la prueba de normalidad se tiene que $P < 0.05$, lo que indica que se rechaza la H_0 , el valor de Rho de Spearman fue de 0.698, lo que significa que la relación fue positiva alta. Se concluye que, existe una relación entre ambas variables de la investigación, demostrando así que hay un control alto de las cuentas por cobrar, por ello, la liquidez tendrá un mejor resultado para la empresa, plasmada en el activo corriente, ya que con la evaluación del ratio se podrá evitar la insolvencia y cumplir con las obligaciones a terceros en la fecha indicada.

Milla y Vega (2022), tuvieron como objetivo principal “analizar de la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021”. La metodología del estudio realizado fue aplicada, de nivel descriptivo – correlacional, con un diseño no experimental y de corte transversal. Con respecto a la población fue de 30 trabajadores encuestados al igual que la muestra, la técnica que se utilizó fue en base a

encuesta y el instrumento fue mediante cuestionario de acuerdo a la escala de Likert. El resultado fue que, el 46.67% de las personas encuestadas evidenciaron que se han logrado mejoras en las políticas de crédito, mientras que el 53.33 % restante menciona que, mejorado la liquidez, Asimismo, se obtuvo un nivel de significancia de 0.000, por lo que se aceptó la hipótesis alterna, además, su coeficiente de correlación fue de 0.746, el cual indicó una relación directa fuerte. Asimismo, se comprobó la hipótesis a través de Rho de Spearman. Como resultado, se determinó una relación directa significativa entre la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez.

Gonzales (2021), tuvo como objetivo principal “Conocer las cuentas por cobrar y liquidez de la empresa AHP Headhunting S.A., 2020”. Respecto al diseño fue correlacional, descriptivo, la población consistió en los 46 colaboradores de la empresa. Asimismo, como técnica de encuesta se empleó una escala tipo Likert con 5 criterios para recoger los datos que posteriormente serían evaluados por los profesionales. Como consecuencia, predomina el nivel pésimo con 33%, seguido por el normal 24%, el muy malo 20%, el muy bueno 8%, y el nivel bueno con 15% agregado. El coeficiente de Pearson para el análisis correlacional es de 0,9487, lo que indica una fuerte correlación positiva entre las variables. Concluye con un coeficiente de Pearson de 0,9487, se establece que las variables tienen una fuerte asociación positiva. Esto significa que, el 90.00% de la liquidez de la organización se ve afectada por sus cuentas por cobrar.

Paucar y Serrano (2021), tuvieron como objetivo general “Analizar la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa del sector comercial registrada en la Bolsa de Valores, período 2016-2020”. El enfoque de los autores para la investigación fue de tipo cuantitativo, diseño de investigación no experimental, de nivel correlacional, asimismo, la población estuvo conformada por empresas comerciales inscritas en la Bolsa de Valores y

método analítico documental. El cuadro, muestra el resultado del 2016 al 2020, revela que el periodo del 2018 presentó un valor alto de S/ 1,107,057, como consecuencia de un aumento de las facturas pendiente de cobro, y que los años 2019 al 2020 muestran una notable disminución. El coeficiente de Pearson tiene un valor de significancia mayor, $P = 0.474$, superior al nivel de significación de 0,05, por lo que se aceptó H_0 , indicando que no existe relación significativa. Se concluye en general de los antecedentes internacionales y nacionales se pueda manifestar que los autores en su mayoría concuerdan con la relación de la variable cuenta por cobrar y liquidez de las empresas comercializadoras, como la de calzado, textil y otro rubros relacionados a la temática, en el análisis de la parte metodológica como la correlación, y no se han manipulado en su mayoría, los resultados se basan en la encuesta con preguntas del escala de 5 niveles, o mediante los estados financieros, con el coeficiente de correlación y el de Pearson que se medirá mediante la relación es fuerte y positivamente significativamente en las variables con el nivel de significancia menor a 0.05, con evidencia según los resultados obtenidos y la información del SPSS de estadística, llegando a la conclusión en su mayoría con una relación positiva y realizando algunas evidencias que se han necesarios implementarlos de acuerdo al estudio de investigación, para que futuros investigadores puedan optimizar la viabilidad del trabajo

Mantilla y Huanca (2020), tuvieron como objetivo principal “Analizar la relación existente entre las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez en la empresa GF Alimentos del Perú S.A”. El enfoque utilizó un nivel correlacional con un diseño de estudio no experimental, representada por la firma, y para la muestra, utilizaron los estados financieros de los periodos 2017 a 2019 para realizar el estudio. Como fuente secundaria para la recolección de datos, utilizaron la revisión documental. El valor p del coeficiente de correlación de 0,000 a 0,05 indica que existe una relación entre las variables de estudio, según los datos. El coeficiente de

correlación de Pearson, que es positivo y muestra que existe una asociación directa y moderada, es también de 0,609. Conclusiones: Cuando los días son más cortos, se recurre al cobro a crédito, ya que el importe de la facturación aumentará a lo largo de un año, por ejemplo, durante los periodos de cobro comprendidos entre 30 y 120 días.

Nunton (2020), tuvo como objetivo principal “determinar de la relación de las cuentas por cobrar con las ratios de liquidez de Corporación Lindley S.A, periodos 2012 -2019”. El diseño planteado en el estudio fue de corte transversal-no experimental, correlacional con un enfoque cuantitativo. Se revisó los documentos y las fichas de observación que se usó como instrumento de medición. Asimismo, se determinó la normalidad de la distribución de los datos con la prueba estadística de Shapiro-Wilk. Por otro lado, la comprobación de hipótesis se realizó a través de Rho de Spearman para poder conocer nivel de relación entre las variables y sus dimensiones. El resultado obtenido con relación a las cuentas por cobrar, la dimensión incobrabilidad tuvo una relación inversa y muy significativa con la liquidez de la organización en los periodos estudiados. Su valor $p = 0.185$ y su valor de correlación fue de 0,240.

Requiz (2020), tuvo como objetivo determinar “de qué manera las cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa Mantaro Casa MAC S.A.C. periodo 2015-2018”. Como método del estudio se empleó el enfoque cuantitativo de nivel explicativo de diseño no experimental correlacional. El instrumento se utilizado fue el análisis de documentos y como técnica el análisis de los estados financieros y estado de resultados. Como resultado, se obtuvo que el valor $p = 0.001$ por lo que se aceptó la hipótesis alterna. Su coeficiente de Pearson tiene un valor de correlación de 0,645. Se concluyó que, las cuentas por cobrar tenían influencia significativa en la liquidez de la empresa estudiadas, es decir, si hay un cambio en las cuentas por cobra, afecta directamente a los ratios de liquidez.

2.2. Bases teóricas

Variable 1: cuentas por cobrar

Teorías: Entre las teorías que sustentan la investigación tenemos: (a) **teoría de la contabilidad social** la cual según D' onofrio (2008) menciona que, al proporcionar una visión más completa del desempeño de una organización, se simplifica la contabilidad de manera general fue utilizada en los años 60 para que se pueda identificar el cómputo y factores como son el costo-beneficio, como señala el Dr. William. Es decir, consiste en como la contabilidad ha ido cambiando desde sus inicios a la actualidad, existe dos historias relevantes desde la perspectiva contable, haciendo énfasis a los autores contribuye al reconocimiento de todo el ciclo contable y, por otro lado, sobre la función a la organización; (b) **teoría del endeudamiento**, de acuerdo con esta teoría, las empresas determinan su relación deuda-capital examinando los efectos positivos, resultantes de los beneficios fiscales de los pagos de intereses reducidos, efectos negativos, resultantes de posibles costos como la insolvencia asociados con el uso de la deuda de los clientes (Vendrell, 2007). Además, esta teoría se centra en las variables que afectan al grado y nivel de endeudamiento como las personas y empresas en general. Según esta teoría, la morosidad puede ser causada por factores como el sobreendeudamiento, la falta de flexibilidad financiera y la falta de educación financiera (Ramírez & Palacín, 2018); (c) **teoría del riesgo** según Sharpe (2006) y Pascale (2010) quienes sostienen que, se centra en analizar y gestionar los riesgos asociados con diferentes acciones, decisiones o eventos. Esta teoría busca comprender cómo los riesgos afectan los resultados y cómo se pueden tomar decisiones informadas para minimizar los impactos negativos y maximizar los beneficios. (d) **teoría de cuentas por cobrar** es definida conceptualmente por Morales y Morales (2014) mencionan que, hay créditos que han existido en la época antigua desde la mesopotámica, donde los sacerdotes del llamado Uruk fueron los

primeros banqueros de los años anteriores que se tenía información desde el templo de los dones. Araiza (2005) menciona que, cuando se trata de un adelanto de efectivo es vital contar con el flujo de ventas de bienes y contar con un sistema eficiente año tras año. Por lo tanto, se originan por todas las transacciones que tiene una empresa desde la perspectiva del cliente como la documentación a otorgarle debidamente llenado y completado correctamente, deben ser derivados de acuerdo a la funcionalidad de la empresa cada giro es distinto, pero nace desde la venta de un producto o servicios, con ello se da un comprobante, documento para facilitar al cliente los detalles específicos, desde hace años ha existido las cuentas por cobrar desde su origen por vender o el llamado intercambio siempre y cuando no haya de por medio el pago, año tras año se ha ido implementando dentro de las cuentas contables que cada año se ve reflejado por los montos pendientes que puedan existir. Gómez (1993) menciona que, se originó desde la perspectiva de la venta que con lleva a controles internos propios de la empresa, como principal enfoque esta poder registrar a una persona nueva sumamente minucioso con el respecto departamento. Por otro lado está prohibido que se realice o se dé información a otra personas, es netamente confidencial, supervisar constantemente los cobros realizados al cliente permite poder tener un control interno de la empresa desde ya tiempo atrás se ha ido implementando en varias organizaciones, por ello, está el listado de las cuentas por cobrar como inicio del mes y reflejado en los estados financieros del mes, y jalar los saldos a los meses anteriores hasta poder tener la base de datos plasmados al año, el encargado del área es el jefe del departamento como cumplimiento de las funciones y delegando a cada trabajador sus pendientes y que lo recomendable es poder gestionar con un plazo no mayor a 15 días hábiles, si el cliente no logro abonar dentro del plazo se debe gestionar internamente con el personal para el seguimiento oportuno. Es decir, incluye la perspectiva de las colecciones transmitidas a lo largo del tiempo de

generación en generación, con el año 3,800 y principios del 3,200 a.C. como primer enfoque ha evolucionado y, finalmente, fue compatible con el intercambio de objetos con medios de documentos, que en periodos anteriores y posteriores son importantes ya que inicia desde la transacción propia del cliente al momento de pactar una venta todo con el debido seguimiento desde el punto de vista financiero, en algunos casos se opta por la evaluación propio del cliente con el fin de salvaguardar a la empresa y en caso contrario no se llegue abonar se debe llegar a un acuerdo con el cliente.

Evolución de las teorías de la primera variable

Madroño (2016) menciona que, la contabilidad social inició como una necesidad de organizar y cuantificar información de los beneficios que se tenían producto de las actividades comerciales, asimismo, con el pasar del tiempo, la contabilidad social derivó de una creciente responsabilidad social que debieron asumir los organismos encargados de la economía y como consecuencia surgió la necesidad de elaborar y además presentar información económica y financiera sobre las actividades relacionadas a dicha responsabilidad. Asimismo, sobre la teoría de las cuentas por cobrar menciona que son acciones donde se dan inicio a las distintas operaciones ya sea por un bien o servicio otorgado al cliente, la cobranza es cuando ya la operación es completa para acreditar el cobro a terceros y así se pueda establecer el efectivo. Ugando *et al.* (2020), lo definen como una obligación que todas las empresas deben tener reflejados al momento de cobrar al cliente; por ello, se debe requerir implementar los métodos de cobranzas que existan para seguir con las políticas y acuerdos realizados al momento del pacto con el cliente en la transacción. Como un breve comentario están las ventas como base al contado y al crédito previamente, que año tras año ha ido innovándose por cada tipo de actividad de la empresa, a diferencias de ambos conceptos uno es cuando el abono es recibido en efectivo y directo, mientras el otro es aún plazo

determinado por ambos contratantes con el fin de llegar a un acuerdo. Es decir, consiste en manera general que la evolución ha ido creciendo favorablemente época tras época para que a la actualidad pueda definirse conceptualmente preciso y la importancia que es para toda organización, desde las políticas de cobranzas al contado, al crédito y factores muy fundamentales para aquellas empresas que tengan clientes que solo compran al contado, también hay facilidades que se le puede otorgar al cliente pero todo de acuerdo a la evaluación y al monto que se le brindara como una parte de pago al contado o al crédito.

Definición conceptual de las cuentas por cobrar

Peralta (2021) menciona que, es un derecho para una empresa que se le otorga a un tercero por la operación realizada, cumpliendo con las políticas internas. Asimismo, Mugova y Kwenda (2020) comentaron que, son derechos que la entidad tiene al brindar un servicio, que es un recurso que resulta de la venta de una cosa o de la venta de otros productos, como un préstamo de dinero lo mismo ocurre cuando se vende un bien para tener liquidez. Sin embargo, Pupo y Pupo (2019) señalan que, estos registros contables son cruciales para mantener un saldo promedio sano de cobros porque se reflejan en el estado de pérdidas y ganancias de la organización por la venta del bien o prestación del servicio. Asimismo, Burga y Rodrigo (2019) mencionan que, es la prestación del servicio brindado por la venta realizada ya sea al crédito o al contado, con la documentación respectiva al cliente, ya sea mediante un documento virtual o físico especificando el producto detallado. Por último, Morales y Morales (2014) señalan que, “las cuentas por cobrar desde la perspectiva de su administración o gestión puede ser medida a través de las políticas de crédito, políticas de cobranza, políticas de cuentas incobrables, cuentas y documentos que estén pendientes de cobranza”. Como comentario se puede mencionar que, hay distintas políticas en la cobranza que están relacionados a las cuentas por cobrar que facilitan las estrategias más

accesibles para las empresas, y se puede analizar cada una de ellas. Por lo tanto, se concluye en que los 5 autores mencionados dan su propio concepto de las cuentas por cobrar y asumen distintas posturas, pero relevan la venta a un cliente con un medio de negociación conocido como boleta, factura o proforma.

Características

Ochoa y Palma (2021) mencionaron que, hay características sumamente importantes para la empresa desde el corto, mediano o largo plazo que va depender según se haya estipulado en el documento acreditado entre ambas partes, con el fin de poder realizar una evaluación del historial crediticio y financiero del cliente, por ello, hay dos funciones principales, uno es el derecho que deben ser cobrados en el plazo determinado, puede ser en un periodo menor a 12 meses o mayor según corresponda, el otro es acerca del préstamo que se realiza directamente al cliente con los requisitos estipulados por la organización, por último se hace énfasis a las referencias que se opta para solicitar el crédito como parte de la venta negociada. Por lo tanto, consiste en que las cuentas por cobrar se dan por determinados plazos siendo el más accesible por el cliente en el tema de una evaluación interna, con los documentos requeridos.

Importancia

Valderrama (2021) define que, para todo negocio es de suma importancia tener un buen manejo y control sobre las cobranzas, por ello, si no se realiza a tiempo y correctamente puede conllevar a generar grandes problemas que pueden ocasionar a la quiebra, hasta incluso acumular distintas deudas que afectarían a la empresa hasta llegar a la insolvencia. Por lo tanto, consiste en que toda organización asume el riesgo en caso no se realiza las evaluaciones correspondientes o una verificación, como efecto podría implicar que el cliente no pueda abonar la deuda pendiente y así la entidad puede verse afectado directamente, incentivar al cliente en descuentos principales y

que sean de beneficio para el cliente, utilizar el método del factoring como medio en caso no se tenga el dinero para poder pagar y no menos importante, hacer efectivo el cobro para tener buenas condiciones económicas.

Clasificación

Stevens (2019) menciona que, hay dos tipos de cuentas por cobrar: (a) donde se va a requerir una disponibilidad inmediata dentro del plazo determinado y no mayor a un año y (b) se reflejan en el EEFF como una cuenta corriente, que tiene la predisposición de un plazo menor de 12 meses, como tipo de cuenta que deben ser netamente reflejadas en el proceso, caso contrario, si el plazo es mayor, es considerado como un activo no corriente, desde la perspectiva contable se divide por las cuentas por cobrar comerciales que son las cuentas relacionadas directamente con el ingreso de la empresa, en efecto, está incluido toda operación vinculada a la venta mediante prestación de servicios o venta de un bien. Por otro lado, son las que provienen no directamente al negocio sino otras cuentas por cobrar que no genere ningún tipo de interés. Además, se determina como un proceso que es incluida con las cobranzas dentro de los últimos treinta días, por ello, es una base fundamental del plazo mayor como lo acordado en base a la institución, por ende, está incluida dentro del activo corriente como una cuenta por cobrar denominada la cta. 12 que según el plan contable se divide de subcuentas principalmente deben ser especificadas por la operación realizada del mismo. Como otro énfasis claro y conciso, es el plazo del cobro o llamado fecha de vencimiento del crédito, importe de la deuda, forma de pago y datos personales del cliente, donde figuran los documentos de pago como son las boletas y facturas. Por último, está las cuentas por cobrar como un derecho exigible, que está conformada por los vencimientos

de corto plazo, dentro del plazo será convertido como un ciclo financiero favorable para la empresa y recurso importante.

Dimensiones

Políticas de crédito: Enoch *et al.* (2021) mencionan que, son importantes para todas las empresas, el enfoque es desde el entorno para mejorar la dirección propia de la organización y no deben ser afectados en la liquidez, evaluando internamente al cliente. Morales y Morales (2014) mencionan que, no se puede otorgar un crédito a un cliente con una alta probabilidad de no poder afrontar con los pagos a tiempo, para evitar todo ello se realiza una auditoría interna con puntos fundamentales para prever alguna pérdida o castigo de cobranza dudosa más adelante. Por lo tanto, ambos autores clasifican los requisitos de las políticas por cada entidad, ya que cada uno lo maneja de manera distinta como prioridad a las evaluaciones asignadas por cliente.

Políticas de cobranza: “Las políticas de cobranza son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes” (Morales & Morales, 2014, pág. 164). Asimismo, para Romero (2022), se entiende por políticas de cobranza a las estrategias que usan las empresas para poder cobrar las deudas. Se puede dividir este proceso en 3 fases: (a) política de cobros; (b) política de recobros y; (c) política de impagos. Siguiendo a Romero (2022) menciona que, las políticas de cobro pueden ser (i) liberales: no se ejerce presión en el proceso de cobro y son menos rigurosos en cuanto a condiciones en los tiempos de pago; (ii) restrictivas: los periodos de cobranza son cortos, agresivos y las condiciones son restrictivas; (iii) racionales: la cobranza se realiza de manera racional y proporcional a las características de los clientes y del crédito otorgado. Es decir, consiste en que hay procesos que no necesitan de mucha presión con los clientes en cuanto al periodo de pago por los productos o servicios brindados, a comparación de las otras dos que hay presión en cuanto al abono.

Políticas de cuentas incobrables: Para Morales y Morales (2014) son métodos que permiten determinar cuándo un crédito se convierte en incobrable, asimismo, mencionan que, hay casos donde será muy necesario poder entregar al crédito a los clientes que puedan acceder a ello, existen casos donde no se llega a completar la deuda total por lo que se genera como una cuenta incobrable, por ello, se realizan provisiones como recursos internos de la empresa para no verse afectados. Es decir, ofrecer crédito a los clientes puede estimular las ventas y fomentar la lealtad del cliente, pero es vital mantener un equilibrio para evitar exponerse a un alto riesgo de cuentas incobrables.

Indicadores

Evaluación de clientes: Aguirre *et al.* (2020) menciona que, es un microcrédito que se le otorga a un cliente mediante evaluaciones según se requerido mediante la capacidad de pago se determina si es calificado o no para otorgarle el crédito. Es decir, existe tres formas para poder evaluar a un cliente, el primero es el diagnostico identificar las necesidades y otorgar la atención en buena calidad, formativa indica que se debe pedir documentos requeridos por el departamento del área y por último la sumativa que indica ya analizado los documentos poder analizar si el cliente puede optar al crédito.

Otorgamiento de crédito: Morales y Morales (2014) definen que, es gestionar y poder realizar el cobro internamente al cliente, para generar liquidez a los aspectos para un control de la cartera de clientes que asegure una adecuada captación de recursos propios. Por lo tanto, se debe cumplir con todo el proceso que se concede del mismo préstamo a un cliente que es abonado en la cuenta de ahorros o código interbancario dependiendo a la transacción.

Gestión de cartera: Lyczkowska (2013) define que, la empresa debe tener un buen desarrollo y gestión en la organización, cuidando así los intereses del cliente como si ellos fueran los propios

dueños, asegurar que la información este completa y fomentada al usuario. Por lo tanto, como un comentario respecto a la gestión existe la del cliente que es el registro de los actuales y potenciales del negocio, con el objetivo de poder fortalecer los lazos comerciales como un plazo mayor a 12 meses. Por otro lado, es del crédito como un proceso integrado por actividades con el fin de lograr objetivos a un periodo determinado con recursos disponibles hasta poder lograr los estándares del cliente, con el fin de poder optimizar los recursos.

Formas y medios de cobro: Hortigüela (2011) indica que, las empresas deben realizar los cobros de la venta o prestación de servicio de las siguientes maneras: (a) al contado. Es el importe o costo de los bienes o servicios brindados y se cancela en el mismo momento que se entrega el producto; (b) plazos. Cuando la organización ejecuta la entrega del bien en la fecha prevista y realizando el pago en su momento o mediante otros medios, como las tarjetas de débitos, tarjeta de crédito, cheques, pagares o letra de cambio, por ello, es importante llegar a un acuerdo con el cliente para poder estar de acuerdo en ambas partes.

Estrategias de cobranza: Morales y Morales (2014) menciona que, es necesario en las empresas ya que se podrá segmentar una cartera de clientes que de acuerdo a los estándares se podrán implementar de estrategias como la antigüedad, monto, producto y el perfil del cliente para que se pueda determinar si el cliente podrá pagarlo y que se pueda encontrar de problema similares.

Periodo promedio de cobranza: Chambilla (2017) menciona que, se establecen como un segundo elemento importante el cual parte del procedimiento de la conversión del efectivo con una fuente que indica las fechas por el cual el cliente va a poder pagar. Es decir, se le conoce como PMC con una métrica financiera como la capacidad de la cantidad de los días que se tendrá en cuenta a la empresa para cobrar los pagos en la fecha establecida con los clientes que se haya realizado una venta o transacción.

Reporte de evaluación: Andía (2020) define que, es la que está vigente en la empresa, que consiste en evaluar al cliente para que luego la empresa decida si el cliente ha cumplido con sus pagos al día, un comentario respecto al informe de evaluación son documentos que se valoran dentro de los elementos minuciosos para la revisión, una función principal es poder comunicar a la organización de los resultados vinculados a los objetivos.

Tasa probable de incobrabilidad: Según la SBS (2018) menciona que, es la posibilidad causada por la pérdida como resultado del incumplimiento de las obligaciones por parte de la persona prestatario, como un comentario respecto a la estimación de las cobranzas se perderán por incobrables durante el año siguiente, con una tasa aproximadamente del 3% sobre el saldo de las cuentas donde se originan las operaciones del negocio propio. Es decir, si una empresa o cliente no logra pagar en la fecha prevista se procederá a considerarlo como una cuenta incobrable, por ello, el monto del valor total donde los clientes o deudores no han llegado a cancelar la deuda total.

Castigo de cuenta incobrable: Ávila *et al.* (2019) mencionan que, es el saldo reflejado por los clientes que no han cancelado en la fecha pactada y que han faltado al compromiso de poder pagar, por ello, es plasmada al estado de situación financiera de la empresa, son cuentas ya vencidas porque en el periodo final y pactada no han sido canceladas en su momento por incumplimiento. Por lo tanto, consiste en que los indicadores mencionados hacen énfasis y parte de las preguntas para el cuestionario, cada concepto cumple un rol importante para las dimensiones y variables, que con ello se podrá rediseñar y plasmar una comprensión exacta de cada uno.

Variable 2: liquidez

Teorías: Entre las teorías relacionadas a la liquidez tenemos: (a) **Teoría preferencia por la liquidez** según Keynes (1970) quien sostiene que, al haber algún desequilibrio entre oferta y demanda de dinero, se corrige con un ajuste en la tasa de interés denominada “precio de dinero”. En efecto, si la demanda de dinero es mayor a la oferta, la tasa de interés incrementará hasta que haya un equilibrio y viceversa. Esta opinión también lo comparte (Larrama, 2021). Por lo tanto, a menor oferta de dinero se incrementa la demanda; (b) **La teoría del dinero** de Maynard (1983) quien sostiene que, al haber algún desequilibrio entre oferta y demanda de dinero, se corrige con un ajuste en la tasa de interés denominada “precio de dinero”. Por otro lado, Ross *et al.* (2010) mencionaron que, se identifica con tres motivos importantes (i) el primero es el motivo especulativo que trata sobre la exigencia de poder sostener un efectivo netamente fundamental para poder optimizar las oportunidades de la inversión propia; (ii) motivo precautorio, que es la obligación de tener el efectivo con el fin de que actúe como reserva financiera; (iii) motivo de transacción, es contar con efectivo para cumplir con operaciones relacionadas al desembolso y cobranzas relacionadas a la empresa. Por lo tanto, consiste en que la liquidez es teorías pasadas desde la economía y el dinero que realizaban los incas en nuestro territorio como el llamado truke; (c) tenemos **la teoría financiera** la cual según Flórez (2008), esta teoría es una rama de la contabilidad y consiste en recopilar, ordenar y registrar la información financiera y económica de una empresa. Es decir, la función de recopilar, organizar y registrar datos financieros brinda a las empresas la capacidad de mantener un seguimiento preciso de sus transacciones a lo largo del tiempo. Este enfoque histórico y cuantificable proporciona una base sólida para la toma de decisiones informadas y una comprensión completa de la actividad económica de la empresa. Asimismo, según Maynard (1983) Keynes planteaba que la demanda de dinero hace que haya préstamos, por lo que la tasa de interés del dinero prestado representaría el “costo” del dinero,

sirve para dinamizar la economía. Asimismo, Rubio (2007) menciona que, la liquidez se refiere a la capacidad de un activo para convertirse rápidamente en efectivo. Por lo tanto, consiste en que la economía influye mucho el crecimiento de la inflación a más demanda existirá mayor incremento monetario.

Evolución de las teorías relacionadas a la segunda variable

Según Flórez (2008), la teoría de la liquidez tuvo sus inicios en el siglo XX pasando etapas muy difíciles especialmente en los años 1930 donde quiebra producto de la primera guerra mundial. Luego fue una de las mejores épocas a partir de la década de 1950 hasta 1973 años en los cuales se produjeron muchos avances financieros apoyado de las teorías de la economía. Actualmente uno de los aspectos que más preocupa es el riesgo y la incertidumbre producto de la globalización. Por otro lado, Domínguez (2007) menciona que, la liquidez se define como un término de solvencia, que permite desde ya tiempo atrás poder medir la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago, definiendo de distintos grados de solvencia. Por lo tanto, consiste en que años tras año, en siglos es dinero convertido en liquidez que tiene una empresa para poder afrontar los pagos a terceros.

Definición conceptual

Quiroz *et al.* (2019) mencionaron que, refleja la capacidad de una entidad para poder poseer activos que se espera poder convertir en efectivo en un corto plazo para poder pagar la deuda en el tiempo determinado. Asimismo, Amat *et al.* (2018) mencionaron que, la liquidez es la capacidad de una organización para cumplir con obligaciones inmediatas. Asimismo, indican que se origina “de cuatro aspectos principales: (a) la liquidez operativa, la cual es el producto del conjunto de prácticas políticas de carácter operativo; (b) liquidez del fondo de maniobra, la cual se encuentra cometida a políticas de cobro a los clientes; (c) liquidez de inversiones a largo

plazo, originadas a partir de la implementación de políticas de inversiones y; (d) liquidez de los recursos propios, que es el resultado de las políticas de retribución al capital por medio de recursos propios y de las políticas de financiamiento”. Según el diccionario de Oxford (2018) la liquidez se refiere a que la organización pueda cumplir con las obligaciones inmediatas.

Asimismo, Uriza (2019) indica que, las empresas deben identificar cuáles son las causas fundamentales del riesgo en la liquidez considerando procesos de operaciones internas como fuentes de financiamiento. Por otro lado, Pérez (2021) menciona que, la liquidez es la facilidad con la que se puede convertir en efectivo los activos de la empresa, para ello, depende de la facilidad de compra que tendrán los clientes de ventas que realiza la empresa, en consecuencia, los autores hacen referencias desde su punto de vista congruente a la definición. Por lo tanto, consiste en que las empresas al tener liquidez van a poder invertir en algún negocio extra o incrementar en stock que le permitan generar más ingresos y liquidez para que en un futuro pueda permitir tener dinero para cualquier problema económico.

Importancia

Aceves *et al.* (2020) mencionan que, a nivel de la macroeconomía la teoría establece que existe una relación en cuanto a la tasa y el dinero. Por otro lado, Encinas (2019) menciona que, la falta de liquidez en los negocios es muy usual, por ello, se debe generar un armamento antes de ir a una guerra lo mismo funciona en las finanzas, que genera moras, interés, atrasos y problemas tributarios como embargos, multas incumplimiento entre otros. Por otro lado, la liquidez no solo ve lo liquido de una empresa a través de ratios para afrontar con sus obligaciones, sino que también la solvencia que pueda demostrarse a los accionistas. Por lo tanto, contar con liquidez es de vital importancia para seguir la marcha de una empresa (Van & Wachowicz, 2010).

Objetivos

Hay un propósito en el análisis de la liquidez: (a) evaluar si la organización tiene un equilibrio equitativo financiero; (b) evaluar la capacidad de las inversiones a un plazo menor; (c) analizar la capacidad de los pagos en las deudas y el respectivo vencimiento (Nava, 2009). Por lo tanto, se resalta la importancia de evaluar la liquidez en una organización para garantizar su estabilidad financiera, la rentabilidad de sus inversiones a corto plazo y la capacidad de hacer frente a los pagos de deudas.

Relevancia

Sevilla (2021) menciona que, para una empresa la liquidez hace énfasis a la capacidad de cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo, es decir, periodo no mayor a 12 meses, ya que la forma más efectiva es utilizando el cálculo del índice de liquidez, conformada por la división del activo corriente y pasivo a corto plazo o circulante. Es decir, se resalta la importancia de la liquidez en el contexto empresarial y cómo la medición del índice de liquidez proporciona una herramienta esencial para evaluar y garantizar la capacidad que posee una entidad para cumplir con obligaciones corrientes.

Tipos

Liquidez empresarial: Pérez y Gardey (2019) mencionaron que, la capacidad del activo es convertirse en efectivo rápidamente sin correr el riesgo de una pérdida en el valor, por ello, si hay más liquidez consiste en que las oportunidades y beneficios serán más rápidos. Es decir, se hace referencia a la disponibilidad de activos líquidos que tiene una empresa, así como efectivo y equivalentes que puede utilizar para pagar sus obligaciones y cubrir los gastos operativos.

Liquidez corriente: Salgado y Talavera (2017) mencionan que, es uno de los índices o ratios más importantes de las finanzas, el cual mide la capacidad que tiene una empresa para que pueda analizar si se pueda cumplir o no con las obligaciones a corto plazo, quiere decir en un

determinado tiempo menor a 12 meses, con el fin de que se pueda acreditar una liquidez y pueda concretarse con las obligaciones. Es decir, consiste en que ambas definiciones hacen énfasis a la liquidez a través de ratios que se va a poder medir en cuanto a los estados financieros y ser analizados respectivamente, el resultado puede ser interpretado de diferentes maneras: (i) cuando el ratio de liquidez es menor a 1, la organización no podrá pagar sus deudas en el corto plazo; (ii) si el ratio de liquidez es igual a 1, la cantidad de activos y pasivos son iguales, por lo que la empresa puede entrar en problemas económicos; (iii) si el ratio de liquidez es mayor a 1, entonces las organizaciones pueden cumplir sin problemas sus deudas.

Dimensiones

Liquidez operativa: Amat *et al.* (2018) mencionaron que, se trata de recursos que mayormente generan entradas, salidas y flujos de efectivo que permiten que la actividad de la operación siga en curso, asimismo, los indicadores son importantes relacionarlos con el flujo ya que se podrá optimizar el origen de las ventas que está determinado por los ingresos de la empresa, en base a ello, los gastos incurridos y generados por las actividades propias y operativas de la empresa. Por lo tanto, puede ser positivo o negativo dependiendo netamente del nivel económico de la entidad.

Liquidez de fondo maniobra: Amat *et al.* (2018) mencionan que, el activo circulante puede ser exigible en un periodo menor a 12 meses, es inferior donde la empresa puede tener el riesgo de no cumplir más adelante con las responsabilidades de las obligaciones para afrontar así con los pagos y no contar con la suficiente liquidez. En consecuencia, se enfatiza la necesidad de una gestión financiera adecuada, que garantice un equilibrio entre los activos circulantes y las obligaciones financieras.

Liquidez de inversiones a largo plazo: Amat *et al.* (2018) mencionan que, es la suma de elementos la liquidez por financiación, así como la liquidez de inversión. Así mismo, Herrera *et*

al. (2016) mencionan que, se define como la rapidez de una organización que debe ser liquida con el fin de cumplir con las deudas pendientes, por ello, se utilizan estrategias para convertir los activos en efectivos, que refiere a las responsabilidades de asumir con las obligaciones a tiempo, Por otro lado, una empresa debe prever el flujo de caja con los gastos fijos y variables para poder cubrir más adelante en el plazo establecido mayor a 12 meses. Por lo tanto, se destaca la importancia de la rapidez y la liquidez para una empresa, subrayando la necesidad de cumplir con las obligaciones a tiempo y la importancia de una adecuada gestión financiera.

Liquidez de recursos propios: Amat *et al.* (2018) mencionan que, son flujos de caja con alta rentabilidad económica que se utilizan para que los activos puedan conseguir una rentabilidad económica a través del patrimonio vinculado a los estados financieros reflejados en el capital. Por lo tanto, se resalta la importancia de la liquidez de recursos propios y su relación con la generación de flujos de caja rentables. Asimismo, la capacidad de una empresa para utilizar sus propios recursos y obtener rentabilidad económica a través de la inversión en activos es fundamental para su crecimiento, estabilidad financiera y éxito a largo plazo.

Indicadores

Liquidez general: Caballero (2008) menciona que, este ratio determina como los activos más líquidos de la organización cubren los pasivos a corto plazo, ya que el resultado se obtiene de los activos circulante entre los pasivos circulantes. Es decir, el análisis de este ratio proporciona una visión integral de la liquidez de la empresa y es un componente esencial para una gestión financiera efectiva y prudente.

Liquidez inmediata: Es uno de los índices con mayor importancia, es conocido también como el índice actual, puesto que indica la capacidad de una empresa para poder afrontar las deudas a corto plazo (Vela & Caro, 2015, pág. 82). Por lo tanto, este índice proporciona una perspectiva

clave sobre la salud financiera de la organización y es esencial para tomar decisiones financieras informadas y garantizar la estabilidad y éxito a corto plazo de la empresa.

Prueba ácida: Andrade (2017) menciona que, está relacionado a la estricta prueba de la crítica anterior porque está relacionada con la cuenta del activo circulante o conocido como activo corriente, excluyendo las existencias, mercaderías o inventarios con el pasivo corriente o circulante. Por lo tanto, la prueba ácida es una métrica financiera que se enfoca en el activo corriente excluyendo los inventarios y así evaluar de manera más estricta la liquidez de la empresa.

Activo corriente: García (2017) menciona que, es conocido también como un activo circulante, que se define a los activos que pueden asumir en un plazo de un año, por lo que se debe convertir en efectivo en varias operaciones, por ello, la organización maneja internamente factores que permitan crecer a la entidad, existen depósitos bancarios que están reflejados en la cuenta. Es decir, se destaca la importancia del activo corriente como una categoría vital en el balance general de una empresa. Asimismo, su adecuada gestión es esencial para garantizar la liquidez y el crecimiento de la entidad, facilitando cumplir con sus obligaciones a corto plazo y mantener su operación de manera eficiente y rentable.

Pasivo corriente: Deniz y Verona (2013) refieren que, son obligaciones que la organización tiene que esperar para poder liquidar en un plazo de año, si en caso no se cumple con la fecha pactada del vencimiento o pasa el plazo máximo de los 12 meses sería un pasivo no corriente o no circulante. En consecuencia, una comprensión clara de estas categorías y una gestión prudente del pasivo son fundamentales para una administración financiera sólida y responsable de la empresa.

Capital de trabajo: según Amat *et al.* (2018), capital de trabajo “es la inversión en existencias y en clientes minorada de la financiación espontánea de proveedores” (p. 50). Asimismo, Gámez *et al.* (2021) mencionan que, da información sobre la cantidad de dinero que se queda en la entidad, después de a ver cancelado los pasivos corrientes, con el fin de poder mostrar la disponibilidad de recursos se tiene. Por lo tanto, se define como una medida de la inversión en existencias y clientes necesaria para financiar la operación diaria de una empresa.

Riesgo: Gitman y Zutter (2012) mencionan que, para generar las ganancias y puedan maximizarse se debe tener un buena liquidez y análisis para que no haya riesgo, con ello la posibilidad sea eficiente en condición básica como la gestión financiera propia del equilibrio de los beneficios y posibles riesgos de flujo de caja. Asimismo, Amat *et al.* (2018) indican que, riesgo es la probabilidad de perder y que los flujos futuros sean inferiores a los que se ha invertido. Es decir, cuantificar la incertidumbre asociada a las inversiones permite a los inversionistas tomar decisiones más informadas y gestionar el riesgo de manera más efectiva.

Solvencia a largo plazo: Haro y Rosario (2017) refieren que, es el análisis económico mas no el análisis financiero, ya que se enfoca en los ingresos quiere decir en la rentabilidad, desde la perspectiva se puede hacer énfasis a distinción del ámbito de solvencia. Es decir, se resalta la relevancia de evaluar la solvencia de la organización para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo y mantener su solvencia a lo largo del tiempo.

Endeudamiento a largo plazo: Soria (2012) menciona que, es el respaldo que se da a las cuentas del capital de trabajo o patrimonio, indicando así que la empresa no está vinculada ni comprometida directamente por el cual no pone en peligro los recursos propios de la organización con el fin de optimizar un beneficio para que no exista problemas más adelante. Es decir, esta estrategia permite a la organización obtener fondos adicionales sin comprometer

directamente sus recursos propios y se adopta con el objetivo de optimizar beneficios y evitar problemas futuros.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Deudas a largo plazo}}{\text{Patrimonio}}$$

Financiamiento: Copo (2016) menciona que, está basado en poder disponer líneas de crédito, otros productos como los préstamos o recursos propios del propio negocio, como son los activos fijos de la empresa o materias primas para la elaboración del producto, por ello, una de las formas más canalizada es el dinero que a través del financiamiento se podrá utilizar lo disponible. Es decir, el financiamiento proporciona la oportunidad para que las empresas accedan a capital adicional y utilicen de manera eficiente sus recursos disponibles para impulsar su crecimiento y éxito.

Apalancamiento: Córdoba (2016) menciona que, se refiere a la deuda que tiene una empresa para que pueda financiar las compras de los activos de la empresa, ya que se puede utilizar para cubrir las deudas o capital para financiar la compra de algún activo que sea necesario en la compañía, por otro lado, también cuando hay un mayor nivel de crédito hay un nivel alto de apalancamiento y una menor inversión del capital propio, es poder financiar una operación como un endeudamiento. Asimismo, Amat *et al.* (2018) indican que, apalancamiento se refiere al simple hecho de financiación con deuda. Es decir, se destaca cómo muchas entidades están utilizando deuda para financiarse, pero también advierte sobre los riesgos asociados con el exceso de apalancamiento.

Flujo de caja: Álvarez (2019) menciona que, es conocido como un flujo de liquidez que se define como la estimación de ingreso y egresos de la compañía por un tiempo determinado, ya que se ha énfasis a la cantidad del efectivo. Por otro lado, Amat *et al.* (2018) mencionan que, cuando hablan de flujo de caja la definición común en la prensa económica puede no ser

suficientemente precisa en el ámbito de selección de inversiones y valoración de empresas. Es decir, es una herramienta crucial en el análisis financiero, que representa el flujo de liquidez de una compañía. Se enfoca en la cantidad de efectivo involucrada y destaca su relevancia para la evaluación de la salud financiera de la empresa.

2.3. Formulación de hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

Existe una relación significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

2.3.2. Hipótesis específicas

Existe una relación entre la dimensión políticas de crédito y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Existe una relación entre la dimensión políticas de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Existe una relación entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Método de la investigación

El presente estudio como parte de los métodos y procedimientos de una investigación, se optó en plasmar el uso del método deductivo, hipotético y analítico. Por lo tanto, el método deductivo es un proceso lógico que se utiliza para llegar a conclusiones específicas partiendo de lo más general a lo particular, es decir, de lo más grande a lo más pequeño (Villanueva, 2022).

Asimismo, para Serrano (2020), es un estilo de pensamiento en el que se abordan casos concretos aplicando reglas o ideas generales. Es el enfoque adoptado por disciplinas formales como la lógica y las matemáticas. Por otro lado, es hipotético porque se enfoca en formular hipótesis, teorías y análisis partiendo de un principio general para analizar y explicar varios casos específicos. En primer lugar, se debe pensar en la hipótesis a utilizar, Luego, los fenómenos económicos deben ser examinados a la luz de esta hipótesis y, finalmente deben establecerse reglas generales (Lifeder, 2023). En esa misma línea, el método hipotético que se deduce de principios o leyes teóricas, y luego, deduciendo otras hipótesis a partir de esta hipótesis y aplicando las reglas de la inferencia, llego a esas hipótesis. conclusiones, es decir, que cumple una función importante en el proceso de la verificación de la hipótesis (García, 2021). Por último, es analítico, ya que ofrece la posibilidad de descomponer una cuestión complicada en sus partes y características constituyentes, el pensamiento analítico permite dividir la mente en sus distintas relaciones y partes (García, 2021). En ese mismo sentido, Landeo *et al.* (2020) mencionan que, el método analítico permite analizar u observar los componentes de un todo, además, facilita determinar sus particularidades.

3.2. Enfoque de la investigación

La presente investigación estudio utilizó el enfoque cuantitativo porque nos permite la obtención de datos objetivos y medibles, que ayuden a disminuir el impacto de los juicios subjetivos y las opiniones humanas sobre los resultados. Por lo tanto, da a los hallazgos de la investigación más validez y confiabilidad. En esa misma línea, el enfoque cuantitativo según Hernández (2014), los estudios de enfoque cuantitativo analizan las variables de manera cuantitativa, usando estadística o alguna otra técnica matemática. Por otro lado, este método se distingue por la medición de unidades, la utilización de magnitudes, la observación, la medición, el tratamiento estadístico y el muestreo (Ñaupas *et al.*, 2018).

3.3. Tipo de la investigación

En el presente estudio se está utilizando la investigación básica porque establece leyes que tienden a perdurar en el tiempo y es impulsada en su mayoría por la comunidad académica, líder en el campo de la investigación empírica cuyos hallazgos satisfacen necesidades sociales como la docencia y la educación universitaria (Vilches, 2020). Por otro lado, este tipo de investigación busca conocer tanto la realidad como los fenómenos de la naturaleza y así poder enfrentar los desafíos de la humanidad. Este tipo de investigación tiene como objetivo aumentar el conocimiento para responder preguntas o utilizar ese conocimiento en otras investigaciones en lugar de poner en práctica sus descubrimientos (Lifeder, 2023).

3.4. Diseño de la investigación

El presente estudio es de diseño no- experimental y de corte transversal debido a que este tipo de diseño recoge los datos en un tiempo o lugar exclusivo sin modificación alguna. (Núñez *et al.*, (2023). Y es transversal cuando al investigador le interesa analizar el curso temporal de un fenómeno o evento en un determinado período de tiempo o determinar el grado de correlación

entre fenómenos (Castellano *et al.*, 2020). Por otro lado, siguiendo a Hernández (2014) nos dice que, son aquellas investigaciones donde no se manipula las variables, es decir, no se varía intencionalmente la variable independiente. Por último, es de corte transversal dado que se realiza en un periodo de tiempo concreto (Hernández, 2014). Asimismo, según Núñez *et al.* (2023), es transversal porque la información será recogida en un tiempo determinado y además se buscará conocer la incidencia de una variable sobre la otra.

3.5. Población, muestra y muestreo

Población: El presente estudio considerará un total de 53 colaboradores que pertenecen al área contable y administrativo correspondiente al mes de julio 2023. Según Castellano *et al.* (2020), la población es el vinculado sistémico de personas, objetos o medidas que conservan determinadas particularidades frecuentes notables en un territorio y en un momento determinado.

Muestra: Es una pequeña parte tomada de un universo de datos o población que a veces la población es tan grande que debe simplificarse o reducirse para abordarla mejor sin sacrificar su representatividad para el estudio que sigue (Castellano *et al.*, 2020).

$$n = \frac{4 \times N \times p \times q}{E^2(N - 1) + 4 \times p \times q}$$

n: se refiere al tamaño de la muestra

N: se refiere al tamaño de la población.

E: se refiere al máximo error permisible (5% = 0.05)

p: se refiere la proporción de la población la cual posee las características que nos importa medir.

(50% = 0.50)

q: se refiere a la proporción de la población que no posee las características que nos importa medir. (50% = 0.50)

Reemplazando la fórmula:

$$n = \frac{4 \times 53 \times 0.50 \times 0.50}{(0.05)^2(53 - 1) + 4 \times 0.50 \times 0.50} = 47$$

La muestra es de 47 colaboradores de las empresas del sector comercial ubicadas en el distrito de Independencia que pertenecen al área administrativa y contable correspondiente al mes de julio 2023, en el cual se aplicará a la parte estadística y se procederá a ejecutar en el cuestionario.

Muestreo: Su función principal, es determinar qué parte de un contexto ficticio (como una población o el universo) debe investigarse para sacar conclusiones sobre una determinada urbe. El investigador tiene un número de métodos que caen bajo las categorías de métodos estadísticos y no estadísticos, que permiten la adquisición de una distribución de la muestra poblacional. En consecuencia, la demostración es vista como una herramienta útil para la investigación científica, con el objetivo de determinar qué porción de la población debe ser objeto de investigación para, a partir de ahí, extraer las inferencias o conclusiones adecuadas (Castellano *et al.*, 2020).

Muestreo (aleatorio simple): La aplicación para este tipo de método se realiza de la manera sencilla y lógica que su nombre implica. Para llevarlo a cabo, a cada persona de la población se le asigna un número mediante un proceso mecánico que puede involucrar boletas, tickets, colores o figuras, entre otras cosas, para elegir el número adecuado de participantes para el tamaño requerido de la demostración y se aplica cuando la muestra es limitada (Castellano *et al.*, 2020). Como comentario, es el subconjunto de la muestra ya elegida para la investigación como la población más grande, pero será con un individuo al azar, cada persona tiene las oportunidades de volver a ser elegido en cualquier etapa del proceso que se investigue. Esta categoría de técnicas de muestreo es la más precisa y representativa de la población.

3.6. Variable y operacionalización

El objetivo más importante de la investigación cuantitativa es evaluar de la manera más específica la situación y se realiza a través de la medición. Este proceso de medición se realiza principalmente a partir de la operacionalización de las variables. En consecuencia, pasamos de una concepción teórica que manipulamos durante el curso de la investigación y que suele ser muy difícil de cuantificar en contexto a una concepción empírica que el investigador transforma en un concepto cuantitativo para poder medir en un contexto general (Castellano *et al.*, 2020).

Variable 1: Cuentas por cobrar

Definición operacional

Esta variable de las cuentas por cobrar en la actualidad es de suma importancia para las empresas de todos los sectores, ya que con ello se podrá otorgar un crédito, dar facilidades a los clientes en adquirir productos y puedan pagarlo en un plazo determinado, por ello, se operará por medio de las dimensiones: (i) políticas de crédito; (ii) políticas de cobranza; (iii) políticas de cuentas incobrables.

Definición conceptual

Morales y Morales (2014) señalan que, “las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes” (p.182).

Asimismo, desde la vista de su tratamiento o gestión se pueden medir por medio de “las políticas de crédito, las políticas de cobranza, las políticas de cuentas incobrables, las cuentas y los documentos pendientes de cobranzas”.

Variable 2: Liquidez

Definición operacional

Operacionalmente es definida como indicador de la capacidad de pago que posee una organización para pagar los pasivos a corto plazo, y se elaboran por medio de las dimensiones (i) liquidez operativa; (ii) liquidez de fondo maniobra; (iii) liquidez de inversiones a largo plazo; (iv) liquidez de recursos propios. Estos indicadores ayudaran a las empresas comerciales a medir y analizar la liquidez.

Definición conceptual de la liquidez

Amat *et al.* (2018) mencionan que, “la liquidez es la capacidad de una organización para cumplir con obligaciones inmediatas”, asimismo, “deriva de cuatro aspectos principales; (a) la liquidez operativa, que es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas de carácter operativo; (b) liquidez del fondo de maniobra, que se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; (c) liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones y; (c) liquidez de los recursos propios, que es el consecuencia de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento”.

3.7. Técnica e instrumento de recolección de datos

3.7.1. Técnica

En el presente estudio se utilizó las técnicas de la encuesta y el análisis documental. Asimismo, según Castellano *et al.* (2020) afirman que, las técnicas son los procesos que emplea el investigador para obtener la información necesaria de los sujetos elegidos; es decir, las técnicas se refieren a cómo hacerlo, para lo cual es posible elegir entre la observación o la encuesta, ya sea a través de entrevistas o cuestionarios.

3.7.2. Instrumento

En la presente investigación se utilizó como instrumento el cuestionario y el análisis de los documentos representado por los Estados Financieros. Es una herramienta que el investigador pueda utilizar para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos conocimientos sobre la realidad estudiada. El éxito o fracaso de la investigación depende del instrumento, de ahí que su creación sea crucial. Del mismo modo, las herramientas empleadas para adquirir los datos según los estadistas, debe reunir por lo menos dos condiciones que son la confiabilidad y la validez (Niño, 2021).

3.7.3. Validación

En el presente estudio se consideró la validación de especialistas en contabilidad que figuran en la tabla 1, para la revisión y validación del cuestionario que consta de 50 preguntas respecto a las dimensiones. Según Borjas (2020), la validación es el proceso de garantizar que los datos recopilados sean exactos y confiables. La validación de datos es vital ya que ayuda a garantizar que los hallazgos de la investigación sean exactos y confiables (Borjas, 2020).

Tabla 1

Expertos que validaron el instrumento

N	Nombre y Apellido	Grado
1	Experto 1	Dr. Genaro Edwin Sandoval Nizama
2	Experto 2	Mg. Oscar Eliseo Chávez Chávez
3	Experto 3	Mg. Julio Ricardo Capristán Miranda

3.7.4. Confiabilidad

En el presente estudio se utilizó la prueba de la prueba alfa de Cronbach para corroborar la magnitud y su confiabilidad de los datos recopilados en el cuestionario. Para realizar esta

actividad, se ingresaron la información de un archivo de Excel, que luego fue procesado mediante la herramienta estadística de SPSS, bajo la premisa del coeficiente de Alfa de Cronbach, obteniendo como resultado un coeficiente de 0,966 dando una calificación de excelente como se aprecia en la tabla 2. Según Torres (2021), es definida como “un coeficiente que se utiliza para medir la consistencia interna de un conjunto de ítems en una escala de medición”. Asimismo, es importante porque permite al investigador “evaluar la fiabilidad de una escala, vale decir, la capacidad que tiene para medir con precisión el constructo que se está evaluando” (Torres, 2021).

Tabla 2

Coefficiente de Alfa de Cronbach

Rango	Magnitud
0,00 a 0.20	Inaceptable
0.21 a 0.40	Pobre
0.41 a 0.60	Aceptable
0.61 a 0.80	Marcada
0.81 a 1.00	Excelente

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

El estudio por ser un enfoque cuantitativo, se utilizó cuestionarios y estados financieros para el análisis descriptivo y luego aplicar la estadística inferencial. En la parte descriptiva, se tomó en cuenta los valores como: la media, la suma, la resta, el promedio, rango, mediante la herramienta de SPSS. Para la parte inferencial, se procedió a realizar la contrastación de hipótesis mediante los datos recopilados del cuestionario. Para ello, se consolidó los datos en una plantilla de Excel, que luego se exportó al SPSS, para determinar la confiabilidad mediante la prueba de Alfa de Cronbach. Asimismo, al ser los datos confiables, se procedió a ejecutar las pruebas inferenciales mediante la prueba de Kolmogórov-Smirnov. Por otro lado, luego de definir que los datos son

paramétrico y no paramétricos, se procedió con efectuar el contraste del estudio, mediante el test de Pearson y Rho de Spearman.

3.9. Aspectos éticos

El estudio por contar con información confidencial cuenta con el visto bueno de la gerencia general para el desarrollo de la investigación. Asimismo, se utilizó el estilo de APA versión 7 para la redacción de la tesis, además de plasmar de manera reiterativa el uso de la herramienta de similitud Turnitin dando un porcentaje de 14% según se detalla en el anexo 8.

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LO RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1 Análisis descriptivo de resultados

Variable 1: cuentas por cobrar

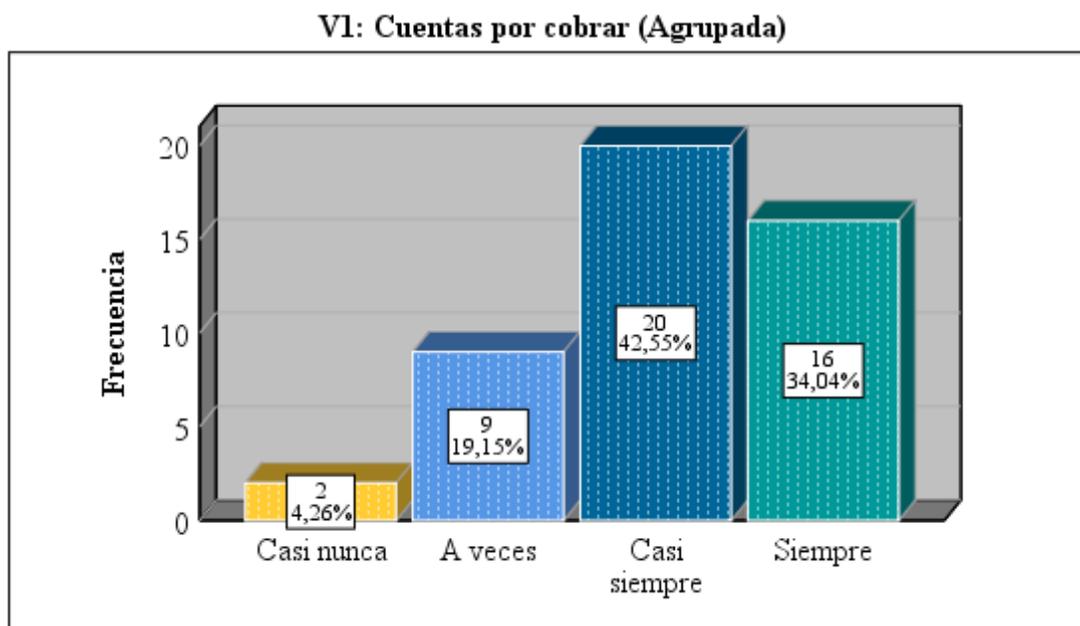
En la presente investigación, se realizó un estudio de la variable cuentas por cobrar, los resultados obtenidos son producto de la encuesta realizada a 47 colaboradores del área contable y administrativa de las empresas comercializadoras ubicadas en el distrito de Independencia, Lima 2023. Asimismo, en el contraste se realizó un estudio de los estados financieros, para realizar un análisis vertical y horizontal, de los cuales se utilizó los registros contables de los periodos 2020, 2021 y 2022.

Tabla 3

Variable cuentas por cobrar

V1: Cuentas por cobrar (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	4,3	4,3	4,3
	A veces	9	19,1	19,1	23,4
	Casi siempre	20	42,6	42,6	66,0
	Siempre	16	34,0	34,0	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 1*Variable cuentas por cobrar***Interpretación:**

Analizando la figura 1 y tabla 3, observamos que 20 de los encuestados representan el 42.55%, tienen una valoración de “casi siempre” con las cuentas por cobrar. Asimismo, 16 encuestados representados por el 16.04%, dieron una valoración de “siempre”, Por otro lado, 9 de los encuestados que representan un 19.51% dieron una valoración de “a veces”. En resumen, la totalidad de los encuestados tienen una valoración positiva acerca de las cuentas por cobrar de las empresas. En conclusión, podemos decir que esta variable es una herramienta muy importante en las organizaciones porque contribuyen a la generación de ingresos, aseguran un flujo de efectivo óptimo, permiten evaluar los riesgos crediticios, proporcionar información financiera relevante y respaldan la toma de decisiones estratégicas.

Dimensión política de crédito

En esta investigación nos detalla el número de las respuestas y porcentaje de los colaboradores encuestados con relación a la dimensión de políticas de crédito en base la estadística descriptiva, donde se evidenciada en la recolección de información, y el gran valor de significancia de aplicar la dimensión dentro de la variable.

Tabla 4

Dimensión política de crédito

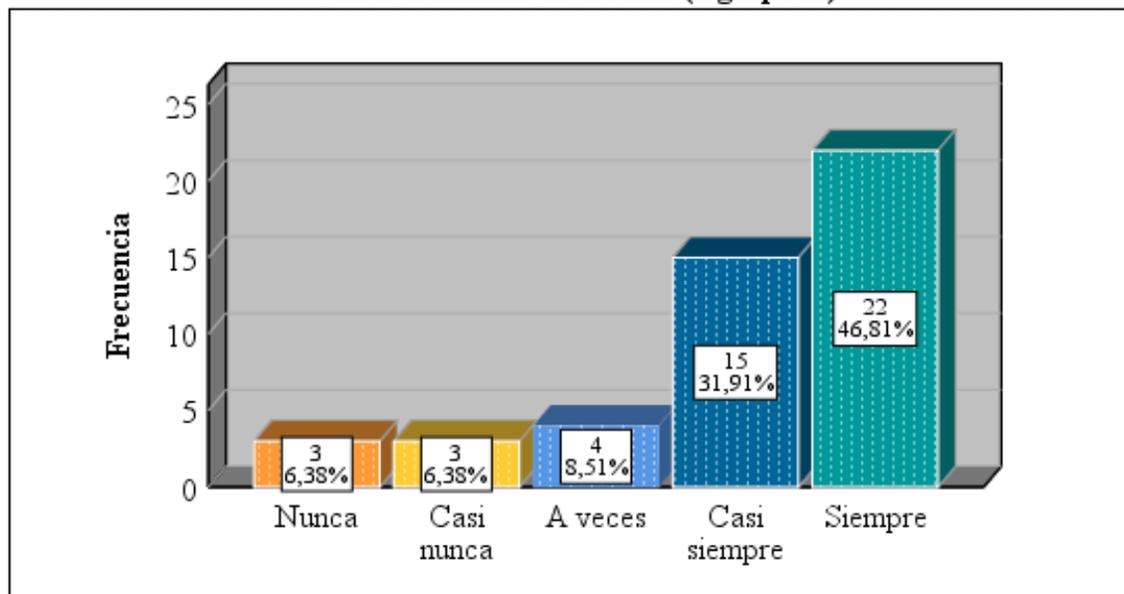
VID1: Políticas de crédito (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,4	6,4	6,4
	Casi nunca	3	6,4	6,4	12,8
	A veces	4	8,5	8,5	21,3
	Casi siempre	15	31,9	31,9	53,2
	Siempre	22	46,8	46,8	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 2

Dimensión política de crédito

VID1: Políticas de crédito (Agrupada)



Interpretación:

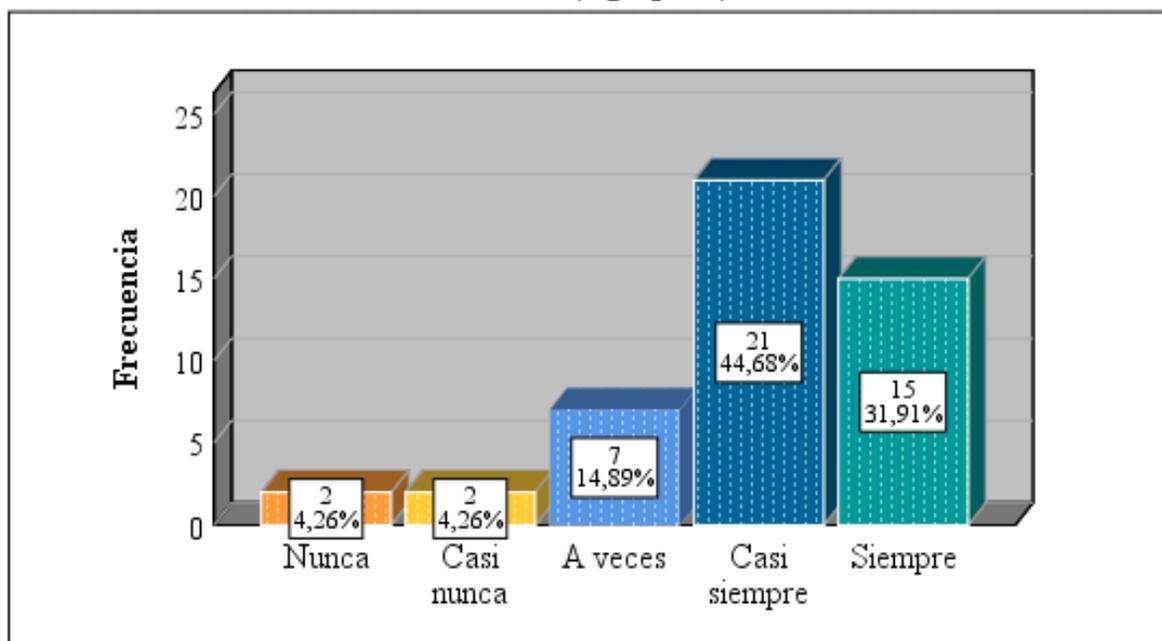
Analizando la figura 2 y tabla 4, con respecto a la dimensión 1 políticas de crédito, observamos que el 46.81% que representan a 22 encuestados, dieron una valoración con un nivel de “siempre”. Asimismo, 31.91% que representan a 15 encuestados, valoraron como “casi siempre”. Por otro lado, 4 de los encuestados que representan el 8.51%, dieron una valorización de “a veces”. Por último, 6.38% de los encuestados que representan 3 personas de los encuestados dieron una valorización “casi nunca” y “nunca” respectivamente. Por lo tanto, podemos concluir que el 87.23% encuestados tiene una valoración positiva en la dimensión 1 políticas de crédito, por lo que podemos determinar que es de vital importancia utilizar la política de crédito porque permiten evaluar y controlar los riesgos crediticios, gestionar la liquidez, aumentar las ventas, mejorar las relaciones con los clientes y realizar análisis de rentabilidad. Por otro lado, el 12.76% tiene una valorización negativa, por lo que se puede concluir que el seguimiento y evaluación que se le está brindando a cada cliente no es el adecuado o puede haber ausencia de una política de créditos en alguna de las organizaciones encuestadas lo cual podría traer como consecuencia un mayor riesgo de incumplimiento, problemas de flujo de efectivo, mayores costos de cobranza, pérdida de oportunidades de venta y un impacto negativo en la rentabilidad y el crecimiento de las organizaciones.

Dimensión de políticas de cobranza

En esta investigación se detalla los resultados y porcentajes estadísticos obtenidos de los 47 colaboradores encuestados de las empresas comercializadoras de independencia, Lima 2023 referente a la dimensión políticas de cobranza.

Tabla 5*Dimensión de políticas cobranza***VID2: Políticas de cobranza (Agrupada)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,3	4,3	4,3
	Casi nunca	2	4,3	4,3	8,5
	A veces	7	14,9	14,9	23,4
	Casi siempre	21	44,7	44,7	68,1
	Siempre	15	31,9	31,9	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 3*Dimensión de política cobranza***VID2: Políticas de cobranza (Agrupada)****Interpretación:**

Analizando la figura 3 y tabla 5 observamos los resultados relacionados a la dimensión 2

políticas de cobranzas donde, el 44.68% que representan 21 encuestados valoraron con un nivel

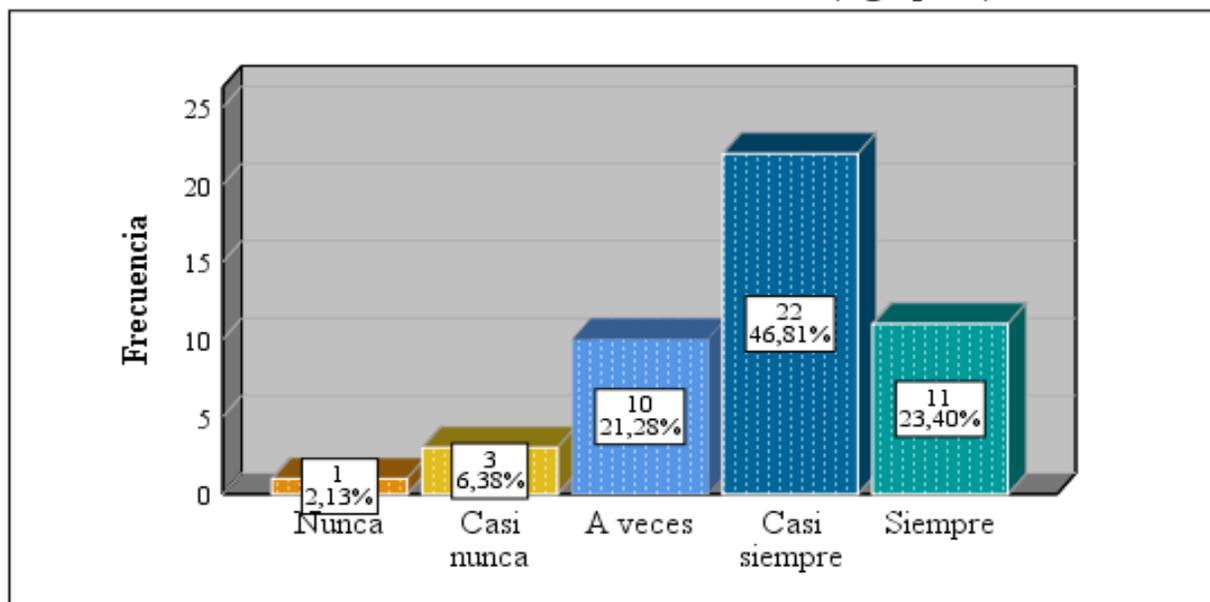
de “casi siempre”, 15 encuestados que representan el 31.91% dieron una valorización de “siempre” y 7 de los encuestados que representan el 14.89% dieron una valoración de “a veces”. Por último, 8.52% que representan a 6 encuestados, dieron un valor de “casi nunca” y “nunca”. Del análisis realizado rescatamos que la mayor parte de los entrevistados tienen una valoración positiva con respecto a las políticas de cobranza, esto quiere decir que las cuentas por cobrar comerciales son activos de alta importancia que permita mantener un flujo de efectivo para la organización y que una adecuada gestión de las políticas de crédito puede tener un impacto significativo en la salud financiera y el éxito operativo de una organización. Sin embargo, un pequeño porcentaje de los encuestados dieron una respuesta negativa, esto nos quiere decir que el personal que está realizando la cobranza o hay ausencia de la misma en algunas de las organizaciones, Por lo tanto, llegamos a la conclusión de que no se está aplicando las políticas de cobranza de manera efectiva, y que no se está llevando una cartera de datos actualizada de los clientes morosos y al no tener la información necesaria no se esté realizando la recuperación de la base de datos de clientes al crédito, esto podría traer como consecuencia falta de liquidez en las organizaciones que impidan cubrir sus pasivos a corto plazo.

Dimensión política de cuentas incobrables

En esta investigación se expone el número y porcentaje que se obtuvo a través de la encuesta, basándonos en los resultados estadísticos con respecto a la dimensión de políticas de cuentas incobrables en base la estadística descriptiva donde se evidencia en la recolección de información y la importancia de aplicar las políticas de cuentas incobrables para dar el tratamiento correcto y toma de decisiones oportunas.

Tabla 6*Dimensión política de cuentas incobrables***VID3: Política de cuentas incobrables (Agrupada)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,1	2,1	2,1
	Casi nunca	3	6,4	6,4	8,5
	A veces	10	21,3	21,3	29,8
	Casi siempre	22	46,8	46,8	76,6
	Siempre	11	23,4	23,4	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 4*Dimensión política de cuentas incobrables***VID3: Políticas de cuentas incobrables (Agrupada)****Interpretación:**

De acuerdo con la figura 4 y tabla 6 sobre la dimensión 3 políticas de cuentas incobrables, observamos que, el 46.81% que representa a 22 encuestados, valoraron con “casi siempre”, de la misma forma 11 encuestados que representan el 23,40% dieron una valorización de “siempre”.

Asimismo, 21.28% que representan a 10 encuestados, valoraron como “a veces”. Por otro lado, 4 encuestados que representan el 8,51% dieron una valorización de “casi nunca” y “nunca”. Del análisis realizado verificamos que los encuestados en su gran mayoría tienen una valoración muy alta en la dimensión políticas de cuentas incobrables, es decir, que, ocasionalmente, se le está analizando los reportes de los clientes con deuda vencida y que califican como incobrables, esto puede ser debido a la incapacidad financiera del cliente, cambios en las circunstancias del cliente, falta de seguimiento y gestión adecuada de cuentas por cobrar, errores en la evaluación del riesgo crediticio, malas prácticas de gestión financiera y disputas o conflictos.

Variable liquidez

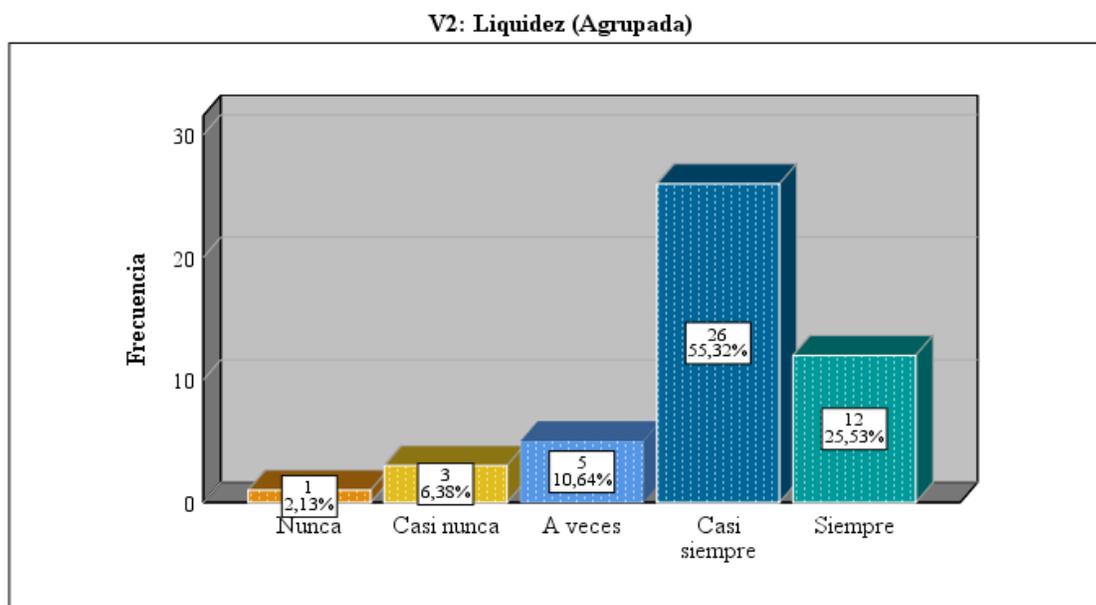
En este estudio nos detalla el porcentaje y número de las respuestas obtenidas de los colaboradores que fueron encuestados con referencia a la liquidez en base a la estadística descriptiva, donde se evidencia en la recolección de información brindada por los colaboradores y, la importancia que tiene la liquidez dentro de la organización.

Tabla 7

Variable de liquidez

V2: Liquidez (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,1	2,1	2,1
	Casi nunca	3	6,4	6,4	8,5
	A veces	5	10,6	10,6	19,1
	Casi siempre	26	55,3	55,3	74,5
	Siempre	12	25,5	25,5	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 5*Variable de liquidez***Interpretación:**

Analizando la figura 5 y tabla 7, se observa que 26 de los encuestados representan el 55,32%, tienen una valoración de “casi siempre”. Asimismo, 12 encuestados representados por el 25,53%, dieron una valoración de “siempre” y, 8 de los encuestados que representan un 19,15% dieron una valoración de “a veces”, “casi nunca” y “nunca”. En conclusión, se afirma que la gran mayoría de las compañías si posee liquidez para cubrir sus obligaciones con terceros a corto plazo, pero que en ocasiones recurre a financiamientos bancarios. Asimismo, algunos de los encuestados aseguran que no se está realizando estrategias para poder recuperar las cuentas incobrables, para así generar mayor liquidez. Por otro lado, un pequeño porcentaje de las compañías según los encuestados no cuenta con suficiente liquidez para cancelar obligaciones de inmediatas y que ven la necesidad de recurrir al financiamiento externo.

Dimensión Liquidez operativa

En el estudio se detalla el número y porcentaje de las respuestas de los colaboradores encuestados con relación a la dimensión de liquidez operativa, en base la estadística descriptiva donde se evidencia en la recolección de información y la importancia que representa para la compañía.

Tabla 8

Dimensión liquidez operativa

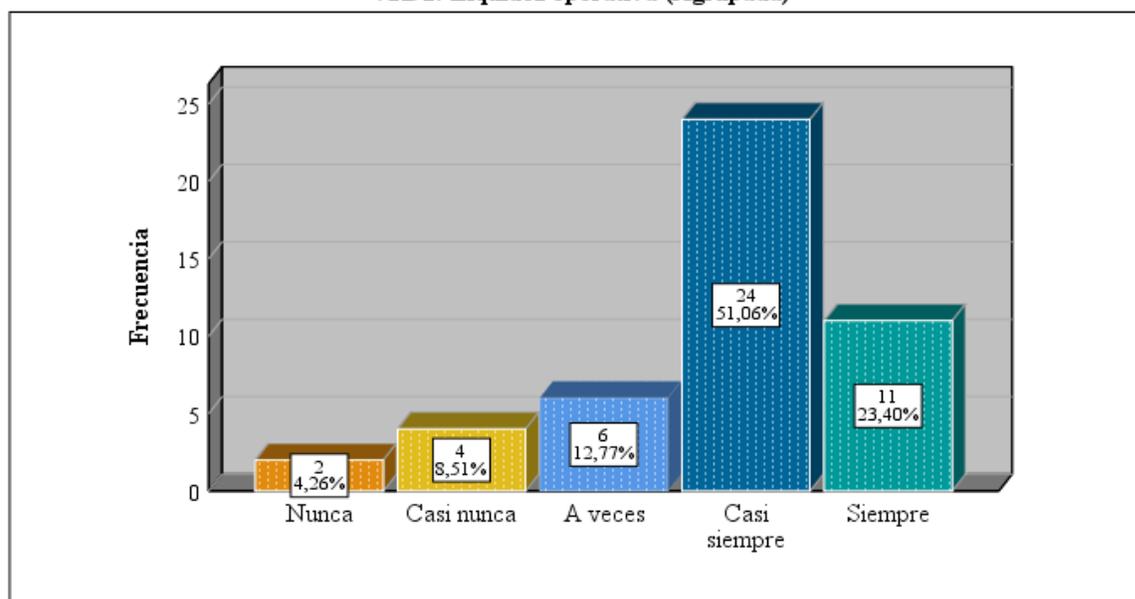
V2D1: Liquidez operativa (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4,3	4,3	4,3
	Casi nunca	4	8,5	8,5	12,8
	A veces	6	12,8	12,8	25,5
	Casi siempre	24	51,1	51,1	76,6
	Siempre	11	23,4	23,4	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 6

Dimensión liquidez operativa

V2D1: Liquidez operativa (Agrupada)



Interpretación:

Según el análisis de la figura 6 y tabla 8 en la dimensión liquidez operativa, observamos que el 74,46% que representa a 35 encuestados dieron una valorización de “casi siempre” y “siempre”. Asimismo, 6 encuestados que representan el 12,77% tienen una valorización de “a veces”. Por otro lado, 12,77% de los encuestados tuvo una respuesta negativa, por lo que podemos concluir que algunas de las organizaciones no cuentan con suficiente liquidez general y activos líquidos fácilmente convertibles excluyendo los inventarios y que podrían afectar la operatividad las empresas.

Dimensión liquidez del fondo de maniobra

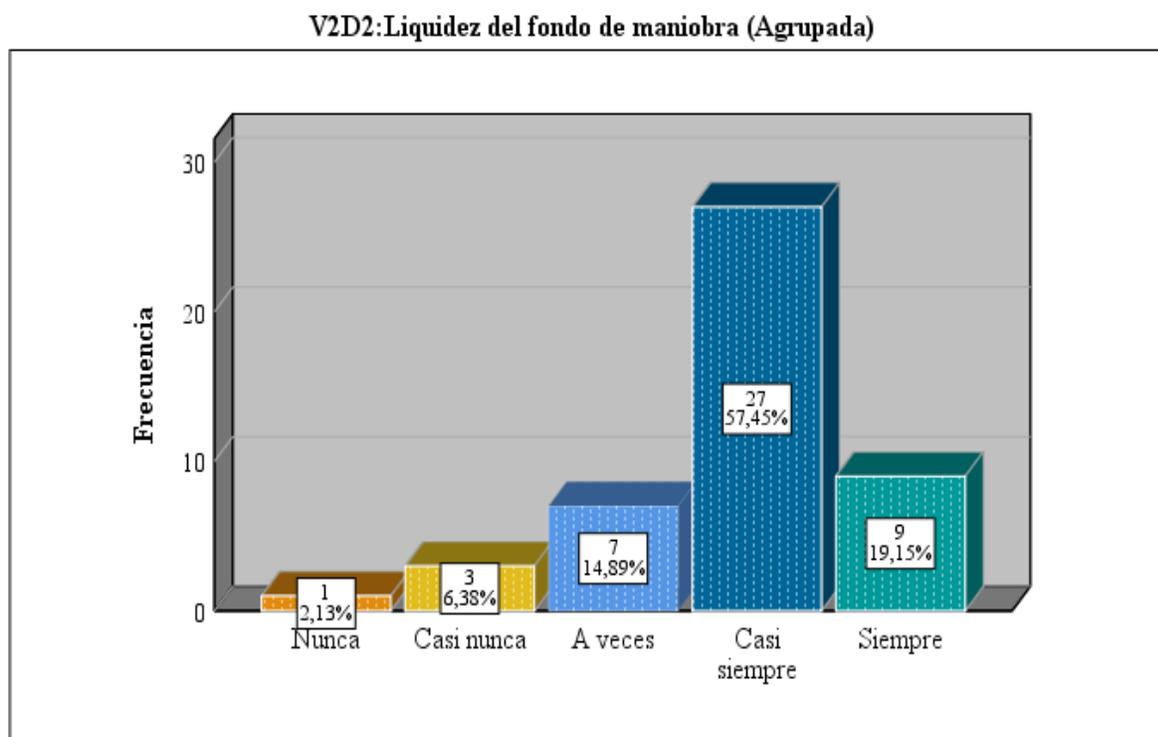
En el presente estudio nos detalla el porcentaje y número de las respuestas que se obtuvieron de los colaboradores encuestados de las empresas comercializadoras referente a la dimensión de liquidez del fondo de maniobra en base la estadística descriptiva, en la cual se evidencia en la recolección de información, y la importancia que representa para las compañías.

Tabla 9

Dimensión liquidez del fondo de maniobra

V2D2: Liquidez del fondo de maniobra (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,1	2,1	2,1
	Casi nunca	3	6,4	6,4	8,5
	A veces	7	14,9	14,9	23,4
	Casi siempre	27	57,4	57,4	80,9
	Siempre	9	19,1	19,1	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 7*Dimensión liquidez del fondo de maniobra***Interpretación**

De acuerdo con el análisis de la figura 7 y tabla 9 de la dimensión liquidez del fondo de maniobra, observamos que 76,60% que representa a 36 encuestados, tienen una valorización de “casi siempre” y “siempre”. Asimismo, 14,88% que representa a 7 encuestados, valoraron con “a veces”. Por otro lado, 8,51% de los encuestados tuvieron una valoración negativa. Por lo tanto, en gran porcentaje, las empresas sí cuentan con activos corrientes y que mantienen un equilibrio adecuado entre sus activos y pasivos pero que, en una pequeña cantidad, las empresas no cuentan con una adecuada diversificación de activos corrientes, como el efectivo, inversiones a corto y mediano plazo y cuentas por cobrar, para asegurar la disponibilidad de recursos líquidos.

Dimensión liquidez de inversiones a largo plazo

En el estudio se detalla el porcentaje y número de las respuestas obtenidas, referente a la dimensión de liquidez de inversiones a largo plazo, basándonos en la estadística descriptiva, donde se evidencia en la recolección de información, y la importancia que representa.

Tabla 10

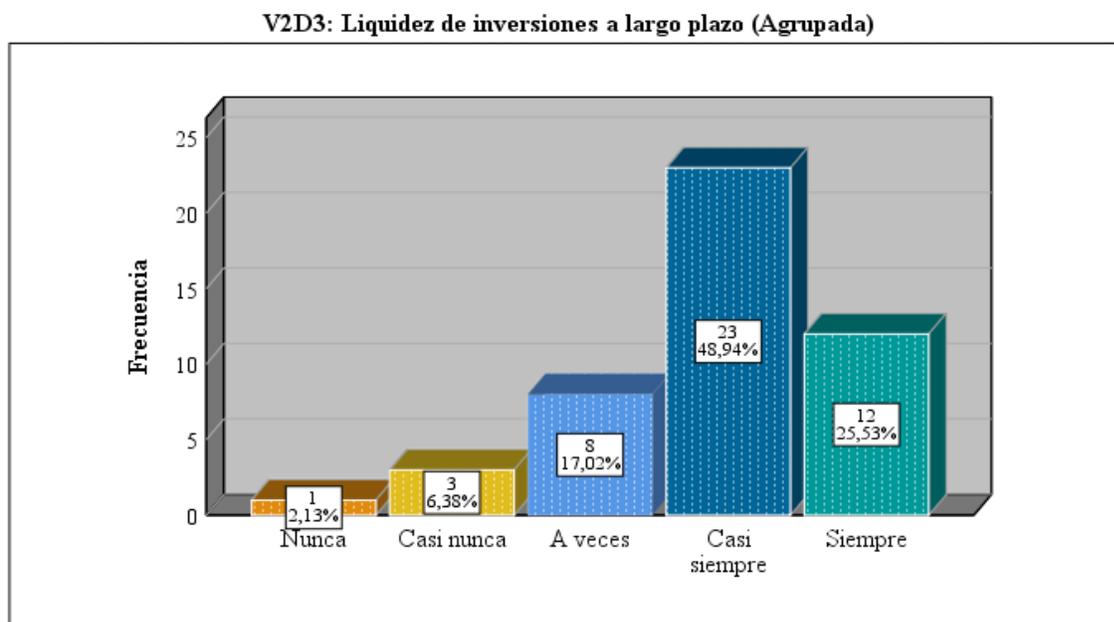
Dimensión liquidez de inversiones a largo plazo

V2D3: Liquidez de inversiones a largo plazo (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,1	2,1	2,1
	Casi nunca	3	6,4	6,4	8,5
	A veces	8	17,0	17,0	25,5
	Casi siempre	23	48,9	48,9	74,5
	Siempre	12	25,5	25,5	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 8

Dimensión liquidez de inversiones a largo plazo



Interpretación:

De acuerdo al análisis de la figura 8 y tabla 10 con respecto a la dimensión liquidez de inversiones a largo plazo, 48,94% que representan a 23 encuestados, dieron una valorización de “casi siempre”. Asimismo, 12 encuestados que representan el 25,53% tienen una valorización de “siempre”. Por otro lado, 8 encuestados que representan el 17,02% tienen una valorización de “a veces” y, por último, 8,51% que representan a 4 encuestados dio una valorización negativa, por lo que podemos deducir que, los encuestados en su gran mayoría realiza una evaluación exhaustiva de los riesgos asociados a las inversiones a largo plazo, considerando factores como la volatilidad del mercado y, empresa evalúa cuidadosamente los niveles de endeudamiento a largo plazo antes de realizar inversiones, con el objetivo de mantener una posición sólida en términos de liquidez y capacidad de pago. Por otro lado, un pequeño porcentaje de las organizaciones según los encuestados no evalúa cuidadosamente el endeudamiento.

Dimensión: liquidez de recursos propios

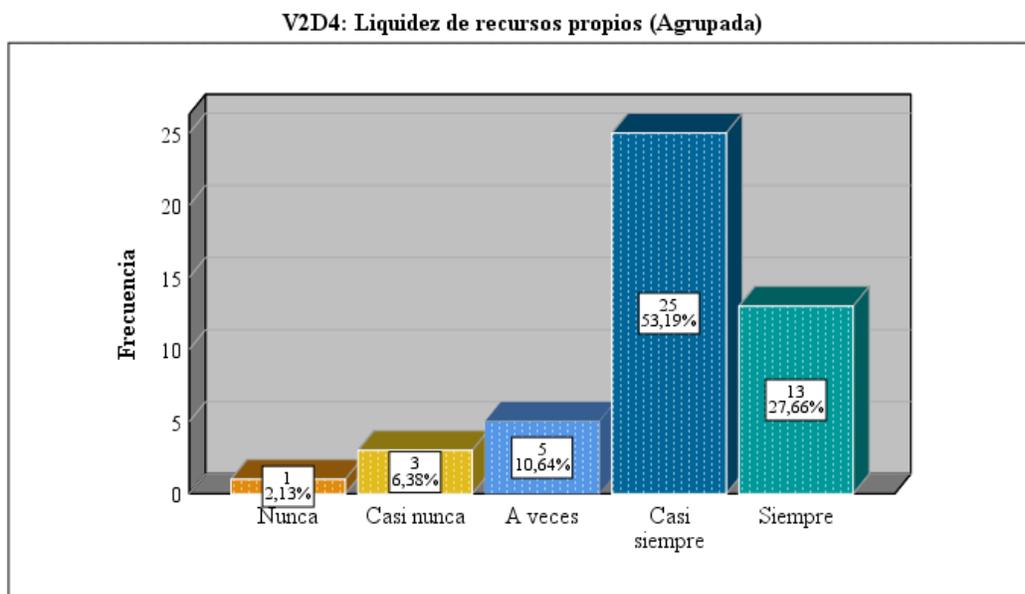
En el estudio se detalla el porcentaje y número de las respuestas obtenidas referente a la dimensión de liquidez de recursos propios, basándonos en la estadística descriptiva, donde se evidencia en la recolección de información, y la importancia que representa para la compañía.

Tabla 11

Dimensión liquidez de recursos propios

V2D4: Liquidez de recursos propios (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,1	2,1	2,1
	Casi nunca	3	6,4	6,4	8,5
	A veces	5	10,6	10,6	19,1
	Casi siempre	25	53,2	53,2	72,3
	Siempre	13	27,7	27,7	100,0
	Total	47	100,0	100,0	

Figura 9*Dimensión liquidez de recursos propios***Interpretación:**

Según al análisis de la figura 9 y tabla 11 con relación a la dimensión liquidez de recursos propios, 53.19% que representan a 25 encuestados, dieron una valorización de “casi siempre” y, 13 encuestados que representan el 27,66% tienen una valorización “siempre”. Por otro lado, 9 encuestados que representan el 19,15% tienen una valorización a “veces”, “casi nunca” y “nunca”. De lo analizado, podemos deducir que la gran mayoría de encuestados indican que las organizaciones si cuentan con la condición necesaria de liquidez de recursos propios pero que, también ocasionalmente se apoyan con el financiamiento por parte de las entidades bancarias para respaldar las operaciones y crecimiento de las empresas y que utilizan algunas estrategias para equilibrar la obtención de recursos propios, como capital social y utilidades retenidas, para asegurar la liquidez y minimizar la dependencia de fuentes externas de financiamiento. Por otro lado, un pequeño porcentaje de los encuestados indican que hay ausencia de recursos propios y que el flujo de caja no es suficiente.

Análisis vertical y horizontal de los EEFF

Tabla 12

Análisis vertical de las cuentas por cobrar en los periodos 2020,2021 y 2022

Periodo	Descripción	Información extraída del documento	Fórmula	Resultado
2020		Cuentas Por Cobrar Comerciales	= 286,581.00	= 13.74%
		Total, Activos	2,086,485.00	
2021	Análisis Vertical	Cuentas Por Cobrar Comerciales	= 563,646.00	= 30.98%
		Total, Activos	1,819,564.00	
2022		Cuentas Por Cobrar Comerciales	= 581,201.00	= 31.38%
		Total, Activos	1,852,265.00	

Interpretación:

Del análisis realizado observamos en la tabla 12 que, en el periodo 2020 representa el 13.74% en cuentas por cobrar del total del activo. En el año 2021 incrementó 17.24%, teniendo así 30.98% y para el año 2021 siguió incrementando a un 0.4% por una cantidad mínima a comparación del año anterior. Por ende, esto refleja que la empresa tiene un problema en el departamento de cobranzas, ya que el porcentaje de cuentas por cobrar aumenta con una variación en cada año, es decir, que el área encargada no toma en cuenta esta situación que puede perjudicar en la liquidez de la organización afectando así sus obligaciones. Por otro lado, del año 2020 y 2021 fue época de la pandemia, con ello, hubo mucha demanda en las ventas por medios digitales, sin embargo, un factor preocupante es que hubo un incremento alto de las cuentas por cobrar en comparación del año último, y uno de los factores que afectó la liquidez, es debido a tener demasiados clientes morosos, ya que el área de cobranzas no supo manejar la situación, y que no se implementó estrategias ni políticas de mejora.

Tabla 13*Análisis horizontal de las cuentas por cobrar en los periodos 2020,2021 y 2022*

Descripción	Información extraída del documento	Fórmula	Variación	%
Análisis horizontal	Cuentas Por Cobrar Comerciales 2021 - Cuentas por Cobrar comerciales 2020	$= \frac{563,646.00 - 286,581.00}{286,581.00}$	= 277,065.00	96.68%
2020-2021	Cuentas Por Cobrar Comerciales 2020	286,581.00		
Análisis horizontal	Cuentas Por Cobrar Comerciales 2022 - Cuentas por Cobrar comerciales 2021	$= \frac{581,201.00 - 563,646.00}{563,646.00}$	= 17,555.00	3.11%
2021-2022	Cuentas Por Cobrar Comerciales 2021	563,646.00		

Interpretación:

Del análisis realizado en la tabla 13, podemos afirmar que las cuentas por cobrar comerciales presentaron un aumento del 96.68 %, en relación del año 2021 con el 2020, representando un porcentaje muy alto, los valores en cifras fueron el año 2020 al 2021 por S/ 286,581.00 a S/ 563,646.00. Asimismo, observamos que la compañía presentó mucha inconsistencia desde el punto de las cobranzas, además, muchos clientes no tuvieron ventas y se quedaron con stock, por ello, las cuentas por cobrar aumentaron por un tema de no tener liquidez y poder cumplir con sus obligaciones. Por lo tanto, podemos afirmar que la organización tuvo una ineficiente o inexistente política adecuada de cobranzas, una ausencia de políticas claras de crédito que afectan directamente la liquidez de la organización y pone en peligro la solvencia para cubrir obligaciones inmediatas.

Tabla 14*Análisis de periodo promedio de cobranza 2020, 2021 y 2022*

Periodo	Descripción	Información extraída	Formula	Resultado
2020		Cuentas Por Cobrar Comerciales * 360	$\frac{286,581.00 *}{360}$	= 41.10
		Ventas	2,509,930.00	
2021	Periodo Promedio de Cobranza	Cuentas Por Cobrar Comerciales * 360	$\frac{563,646.00 *}{360}$	= 61.71
		Ventas	3,287,902.00	
2022		Cuentas Por Cobrar Comerciales * 360	$\frac{581,201.00 *}{360}$	= 69.01
		Ventas	3,031,964.00	

Interpretación:

De acuerdo al análisis realizado en tabla 14 observamos que, en el 2020 se tiene un resultado de 41.10, lo que representa el tiempo que tarda la empresa comercializadora en cobrar una cuenta en el año es de 41 días. El periodo promedio de cobro va a depender de las condiciones en la que la empresa otorga crédito a sus clientes; ya que lo recomendable es que la empresa otorgue un crédito de un plazo de 30 días. Por lo tanto, no hay un buen promedio de cobranza, para los años posteriores como el 2021 con 61.71 que equivale a 62 días y 2022 con 69.01 equivalente a 69 días, es decir, supera el plazo recomendado de un mes representado por 30 días. Se concluye que, los créditos son mal administrados o hay cobranzas deficientes, por ello lo más razonable es que la organización cuente con una fuerte demanda de su producto y sobre todo tenga la sostenibilidad para seguir creciendo, de esta manera, el periodo de créditos reducirá considerablemente y poder concretar una mejora en el área de cobranza.

Tabla 15

Análisis vertical del activo corriente en los periodos 2020,2021 y 2022.

Periodo	Descripción	Información extraída del documento	Fórmula	Resultado
2020		Activo corriente	= 1,986,286.00	= 95.20%
		Total, Activos	2,086,485.00	
2021	Análisis Vertical	Activo corriente	= 1,743,024.00	= 95.79%
		Total, Activos	1,819,564.00	
2022		Activo corriente	= 1,748,741.00	= 94.41%
		Total, Activos	1,852,265.00	

Interpretación:

Del análisis realizado en la tabla 15 observamos que, el periodo 2020 representa el 95.20% en cuentas por cobrar del total del activo. En el año 2021 incrementó 0.59%, teniendo así 95.79% y para el año 2022 ha disminuido a un 1.38% por una cantidad mínima a comparación del año anterior. Por ende, esto refleja que la empresa tiene liquidez, pero lo que refleja en los estados financieros con mayor porcentaje son las cuentas por cobrar, ya que la cuenta de efectivo equivalente representa un 15% del activo corriente, explicado anteriormente en las cobranzas por un tiempo de demora, por ello, hace que no haya suficiente liquidez para afrontar con sus cuentas por pagar. Por otro lado, en los dos últimos años 2021-2022 la variación es mínima porque se obtuvo liquidez en la cuenta efectivo y equivalente con una mayor variación y se redujo las cuentas por cobrar a los clientes, desde que hubo menos influencia de pandemia y las actividades volvieron a la normalidad. Asimismo, podemos observar que hubo una mejor gestión de las cuentas por cobrar en el último año, esto permite a la empresa recuperar en menos tiempo el efectivo y así cumplir con sus obligaciones a corrientes.

Tabla 16

Ratio de liquidez de los periodos 2020,2021 y 2022.

Periodo	Descripción	Información extraída del documento	Fórmula	Resultado
2020		Activo corriente	1,986,286.00	=
		Pasivo corriente	1,087,912.00	
2021	Ratio de liquidez	Activo corriente	1,743,024.00	=
		Pasivo corriente	565,389.00	
2022		Activo corriente	1,748,741.00	=
		Pasivo corriente	439,215.00	

Interpretación:

Del análisis realizado en la tabla 16 observamos que, en el 2020 la organización tuvo un menor índice de liquidez para afrontar a sus obligaciones de corto plazo en términos de solvencia, mientras que en el 2021 y 2022, la empresa comercializadora está en 3.08 y 3.98, respectivamente, en resumen, observando hacia el 2022, la liquidez aumentó en 0.90%. Por lo tanto, por cada sol de endeudamiento de corto plazo que tenga la empresa, tiene 3.98 para hacer frente a sus obligaciones, en conclusión, cuenta con solvencia para hacer frente a obligaciones inmediatas.

4.1.2 Análisis Inferencial

A. Confiabilidad

En la presente investigación, se determinó la confiabilidad de la herramienta, para ello, se aplicó el alfa de Cronbach considerando la tabla de referencia. Esto permite juzgar la fiabilidad del instrumento.

Tabla 17

Confiabilidad de las variables cuentas por cobrar y liquidez.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,966	,965	50

Interpretación:

Se realizó la prueba de confiabilidad a las variables cuentas por cobrar y liquidez, utilizando el Alfa de Cronbach como se muestra en la tabla 17. Se demostró el valor de fiabilidad utilizando el Alfa de Cronbach donde obtuvimos un 0.966, la cual representa una magnitud de excelente. Por lo tanto, se concluye que el instrumento utilizado es confiable.

B. Normalidad

En la investigación se aplica el contraste de normalidad, donde podemos verificar si la información obtenida sigue una división normal.

Tabla 18

Prueba de contraste variable cuentas por cobrar y variable liquidez

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V1: Cuentas por cobrar	,058	47	,200*	,993	47	,995
V1D1: Políticas de crédito	,141	47	,020	,965	47	,166
V1D2: Políticas de cobranza	,093	47	,200*	,974	47	,375
V1D3: Políticas de cuentas incobrables	,130	47	,046	,969	47	,245
V2: Liquidez	,091	47	,200*	,965	47	,175

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 18, se utilizó la prueba de Kolmogórov-Smirnov, debido a que la población corresponde a 47 encuestados, luego se verificó que las variables 1 “cuentas por cobrar” y 2 “liquidez”, presentan como valor sig = 0,200 el cual es mayor a 0.05 por lo tanto, corresponde a datos paramétricos. Por último, para los datos no paramétricos (menor a 0.05), se utilizó la prueba de Rho de Spearman, y para los paramétricos (mayor a 0.05), se empleó la prueba de Pearson.

C. Prueba de contraste de hipótesis general

Regla de interpretación de hipótesis:

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

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

Contraste de hipótesis general

Representación de la hipótesis general en el trabajo de investigación "Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023"

Hipótesis nula (H_0): No existe una relación significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Hipótesis alterna (H_1): Existe una relación significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Tabla 19*Correlación para hipótesis general*

		Correlaciones	
		V1: Cuentas por cobrar	V2: Liquidez
V1: Cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	,786**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	47	47
V2: Liquidez	Correlación de Pearson	,786**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	47	47

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

Interpretación:

Como observamos en la tabla 19, el resultado del coeficiente es de 0.786, lo cual indica que existe una correlación alta entre la variable “cuentas por cobrar” y la variable “liquidez”. En consecuencia, podemos afirmar que existe una relación directamente entre las dos variables, por ende, se determina en el resultado de Pearson que el valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna la cual afirma que, si existe una relación bastante significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023, es decir, que cuando las cuentas por cobrar son gestionadas de manera eficiente, éstas impacta directamente en la liquidez de la empresas comercializadoras por lo que se dispondrá de efectivo para cubrir obligaciones a corto plazo y continuar con la operatividad de la misma.

Contraste de hipótesis específica 1

Hipótesis nula (H₀): No hay una relación entre la dimensión política de crédito y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Hipótesis alterna (H1): existe una relación entre la dimensión políticas de crédito y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Tabla 20

Correlación para hipótesis específica 1

			Correlaciones	
			VID1: Políticas de crédito	V2: Liquidez
Rho de Spearman	VID1: Política de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,716**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	47	47
	V2: Liquidez	Coeficiente de correlación	,716**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	47	47

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

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 20, se observa que el resultado del coeficiente de correlación es 0,716 lo cual indica que hay una buena correlación entre la dimensión uno que es política de crédito con la variable liquidez. El valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna, la cual afirma que, si existe una relación significativa entre la las políticas de crédito en la liquidez de las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023, es decir, que, si no se aplica una política de crédito adecuado para las cuentas por cobrar, no se tendrá una buena recuperación de liquidez y dificultaría la operatividad de las empresas.

Contraste de hipótesis específica 2

Hipótesis nula (H0): No hay una relación entre la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Hipótesis alterna (H1): Si hay una relación entre la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Tabla 21

Correlación para hipótesis específica 2

Correlaciones

		V1D2: Políticas de cobranza	V2: Liquidez
V1D2: Política de cobranza	Correlación de Pearson	1	,749**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	47	47
V2: Liquidez	Correlación de Pearson	,749**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	47	47

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

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 21, se observa que el resultado del coeficiente de correlación es 0.749 lo cual indica que hay una correlación alta entre la dimensión 2 política de cobranza y la variable liquidez. El valor $p = 0$ de significancia, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna, confirmando que, si existe una relación significativa de las políticas de cobranza en la liquidez de las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Es decir, una política de cobranza efectiva puede impactar directamente en la liquidez al determinar cuándo y cuánto dinero ingresa a la empresa. Una gestión equilibrada de plazos de pago y estrategias de recuperación puede optimizar el flujo de efectivo y garantizar la disponibilidad de recursos para operaciones y crecimiento.

Contraste de hipótesis específica 3

Hipótesis nula (H0): No hay una relación entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.

Hipótesis alterna (H1): Si hay una relación entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023

Tabla 22

Correlación para hipótesis específica 3

		Correlaciones		
			V1D3: Políticas de cuentas incobrables	V2: Liquidez
Rho de Spearman	V1D3: Política de cuentas incobrables	Coeficiente de correlación	1,000	,842**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	47	47
	V2: Liquidez	Coeficiente de correlación	,842**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	47	47

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

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 22, se observa que el resultado del coeficiente de correlación es 0.842 lo cual indica que hay una muy buena correlación entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez. El valor $p = 0$ de significancia, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna confirmando que, si existe una relación significativa entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez de las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Por lo tanto, podemos indicar que, una política adecuada de cuentas incobrables es fundamental para mantener la salud financiera de una empresa, proteger su liquidez y tomar decisiones financieras informadas. Al abordar de manera efectiva las cuentas

incobrables, la empresa puede evitar pérdidas innecesarias y mantener una posición financiera más sólida en el mercado.

4.2 Discusión de resultados

En el presente estudio como parte del objetivo general que corresponde a determinar la relación entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023, se obtuvieron resultados estadísticos descriptivos, donde se aplicó a un total de 47 colaboradores, evidenciando que el 42,55% aproximadamente tiene un valor positivo “casi siempre”; asimismo, el 16.04%, dieron una valoración de “siempre”. Por otro un 19.51% aproximadamente dieron una valoración de “a veces” y 4,26% una valoración de “casi nunca”. Respecto a los resultados inferenciales, los datos obtenidos fueron paramétricos lo cual conllevó a utilizar la prueba de Pearson y con una confiabilidad de excelente con un valor de 0.966. Asimismo, en el contraste de la hipótesis general se evidenció un valor sig = 0,000, permitiendo la aceptación de la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula. Además, de tener una coeficiencia de correlación de 0,786, ya que existe una relación positiva alta entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Por lo tanto, el estudio tiene una coincidencia con el estudio de Flores *et al.* (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor sig = 0.000 y un coeficiente de correlación de 0,974 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las cuentas por cobrar tienen relación con la liquidez. Por lo tanto, a mejor gestión de orden de las cuentas por cobrar, se obtendrá una mayor liquidez en las empresas. Asimismo, también coincide con estudio realizado por Chávez y Torres (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor sig = 0.000 y un coeficiente de correlación de 0,711 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las

cuentas por cobrar tienen una relación muy considerable con la liquidez. Por lo tanto, es de vital importancia tener un adecuado control y gestión de las cuentas por cobrar y así tener la facilidad de convertir rápidamente las cuentas por cobrar en efectivo para así ayudar a las empresas a cumplir con sus obligaciones financieras y mantener una operación fluida. Por último, de acuerdo con el aporte de Burga y Rodrigo (2019) y, Peralta (2021), mencionan que, las cuentas por cobrar es derecho de una entidad a recoger de un tercero y que también es aquel resultado de la prestación de algún servicio y de las ventas realizadas a crédito a sus respectivos clientes.

Respecto al objetivo **específico 1**, fue determinar si la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Como se puede observar en la tabla 22, según los resultados inferenciales, los datos obtenidos fueron no paramétricos lo cual conllevó a utilizar la prueba de Rho de Spearman. Asimismo, en el contraste de la hipótesis específica 1 se evidenció un valor sig = 0,000, permitiendo la aceptación de la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula. Además, de tener una coeficiencia de correlación de 0,716, ya que existe una buena correlación entre las políticas de crédito y la liquidez. Por lo tanto, la investigación tiene una coincidencia con el estudio de Andrade y Camones (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor sig = 0.000 y un coeficiente de correlación de 0,619 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las políticas de crédito tienen relación con la liquidez. Asimismo, tiene una similitud con el estudio realizado por Plasencia (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Pearson y sus resultados en el valor sig = 0.000 y un coeficiente de correlación de 0,698 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las políticas de crédito tienen relación positiva alta con la liquidez, por lo que, al haber mayor control de las cuentas por cobrar, traería como resultado

mayor liquidez en las organizaciones para cumplir con sus obligaciones inmediatas. Asimismo, mencionar que muy importante que las empresas encuentren un equilibrio entre otorgar créditos a los clientes y garantizar que estos pagos sean cobrados en tiempo y forma para mantener una posición financiera sólida. Por último, de acuerdo con el aporte de Morales y Morales (2014), las políticas de crédito indican a la organización en qué momento no se puede otorgar un crédito, o en su defecto, cuán de cortos deben ser los créditos, de este modo se previenen futuras pérdidas, o el castigo de cuentas de cobranza dudosa lo cual ayuda a tener mayor liquidez.

Respecto al objetivo **específico 2**, fue determinar de qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Como se puede observar en la tabla 23, según los resultados inferenciales, los datos obtenidos fueron paramétricos lo cual conllevó a utilizar la prueba de Pearson. Asimismo, en el contraste de la hipótesis específica 2 se evidenció un valor sig = 0,000, permitiendo la aceptación de la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula. Además, de tener una coeficiencia de correlación de 0,749, ya que existe una correlación alta entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Por lo tanto, la investigación tiene una coincidencia con el estudio de Chávez y Torres (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor sig = 0.000 y un coeficiente de correlación de 0,711 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las políticas de cobranza tienen relación significativa con la liquidez. Por lo tanto, a mayor gestión y orden de las cuentas por cobrar, se obtendrá una mayor liquidez en las empresas. A diferencia del estudio realizado por Nunton (2020), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor sig = 0,185 y un coeficiente de correlación de 0,240 por lo cual se rechazó la hipótesis planteada por el investigador y se aceptó la hipótesis nula, donde se

aprecia que las políticas de cobranza no se relacionan de manera significativa con la liquidez. Por último, según el aporte de Romero (2022), se entiende por políticas de cobranza a las estrategias que usan las empresas para poder cobrar las deudas.

Respecto al objetivo **específico 3**, fue determinar de qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Como se puede observar en la tabla 24, según los resultados inferenciales, los datos obtenidos fueron no paramétricos lo cual conllevó a utilizar la prueba de Rho de Spearman. Asimismo, en el contraste de la hipótesis específica 3 se evidenció un valor $\text{sig} = 0,000$, permitiendo la aceptación de la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula. Además, de tener una coeficiencia de correlación de 0,842, ya que existe una correlación muy buena entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Por lo tanto, la investigación tiene una coincidencia con el estudio realizado por Milla y Vega (2022), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Rho de Spearman y sus resultados en el valor $\text{sig} = 0.000$ y un coeficiente de correlación de 0,746 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, donde se aprecia que las políticas de cuentas incobrables tienen relación con la liquidez. Asimismo, tiene una similitud con el estudio realizado por Requiz (2020), donde se comprueba que la prueba inferencial utilizó Pearson y sus resultados en el valor $\text{sig} = 0.001$ y un coeficiente de correlación de 0,645 por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna planteada por el investigador, donde se aprecia que las políticas de cuentas incobrables tienen relación con la liquidez. Es decir, que las políticas de cuentas incobrables pueden tener un impacto importante en la liquidez de una empresa. Un entorno político inestable puede aumentar el riesgo crediticio y reducir la capacidad de los clientes para pagar sus deudas, lo que disminuye el flujo de efectivo y la liquidez de la empresa. Por lo tanto, es de vital

importancia que las empresas evalúen y gestionen cuidadosamente los riesgos asociados con cuentas incobrables en un contexto político incierto. Además, la evaluación de riesgo crediticio a los clientes debe ser constante. Por último, según la SBS (2018) y, Morales y Morales (2014) las políticas de cuentas incobrables son métodos que permiten determinar cuándo un crédito se convierte en incobrable, asimismo, están relacionadas a la posibilidad de pérdida a consecuencia del incumplimiento de las obligaciones por parte del prestatario o deudor.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primero: En este estudio, se cumplió con el objetivo general que fue determinar cuál es la relación entre las variables “cuentas por cobrar y la liquidez” en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Los resultados evidenciaron la aceptación de la hipótesis alterna planteada donde se evidenció que, mediante la prueba de Pearson, el valor sig = 0,000 y un coeficiente de correlación 0,786 demostrando que existe una correlación alta entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Por lo tanto, se identificó en las empresas comercializadoras la importancia de tener un control y gestión eficiente de las cuentas por cobrar para asegurar un flujo de efectivo constante y mantener una óptima liquidez. Por ello, mediante políticas claras de crédito, un seguimiento proactivo y estrategias efectivas de cobro, se logrará mantener una sólida capacidad financiera y la habilidad para enfrentar desafíos de manera sostenible. Así, una apropiada gestión de las cuentas por cobrar se transforma en un pilar fundamental para la salud financiera y el éxito a largo plazo de las empresas.

Segundo: En la investigación, se cumplió con el objetivo específico 1 el cual fue determinar si la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Los resultados constataron la aceptación de la hipótesis alterna planteada donde se evidenció que, mediante la prueba de Rho de Spearman, el valor sig = 0,000 y un coeficiente de correlación 0,716 demostrando que existe una buena correlación entre las políticas de crédito y la liquidez. Por lo tanto, se determinó que es esencial en las empresas

comercializadoras tener una buena política de créditos para mantener una adecuada liquidez. Por ello, se propone gestionar cuidadosamente el otorgamiento de crédito y la gestión de cartera para mantener un flujo de efectivo constante, reducir el riesgo de cuentas incobrables y optimizar el capital de trabajo, lo que a su vez promueve un crecimiento sostenible y una posición financiera sólida en el mercado.

Tercero: En la investigación, se cumplió con el objetivo específico 2, que fue determinar de qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. Los resultados demostraron la aceptación de la hipótesis alterna planteada donde se evidenció que, mediante la prueba de Pearson, el valor $\text{sig} = 0,000$ y un coeficiente de correlación $0,749$ demostrando que existe una correlación alta entre las políticas de cobranza y la liquidez. En ese sentido, se determinó que una política de cobranzas bien diseñada y ejecutada de manera efectiva es esencial para mantener una adecuada liquidez en las empresas comerciales. Por lo concluido, se propone asegurar un flujo de efectivo oportuno, reducir las cuentas por cobrar pendientes mediante estrategias de cobranza, optimizar recursos y fortalecer su posición financiera para que las empresas puedan mantener una operación fluida, cumplir con sus obligaciones y estar preparada para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de inversión.

Cuarto: En la investigación, se cumplió con el tercer objetivo específico, el cual fue determinar en qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia,

Lima 2023. Los resultados demostraron la aceptación de la hipótesis alterna planteada por el investigador, donde se evidenció que, mediante la prueba de Rho de Spearman, el valor sig = 0,000 y un coeficiente de correlación 0,842 demostrando que existe una muy buena correlación entre las políticas de cuentas incobrables y la liquidez. Es decir, una buena política de cuentas incobrables es de vital importancia para mantener una adecuada liquidez en las empresas. Por ello, se propone reducir pérdidas, optimizar provisiones, mejorar la toma de decisiones, fortalecer relaciones comerciales y reducir costos de recuperación para que de esta manera las empresas puedan mantener un flujo de efectivo constante y solvente, lo cual garantizaría una posición financiera más sólida y una mayor capacidad para afrontar los desafíos en el entorno empresarial.

5.2 Recomendaciones

- Primero:** Se recomienda a los gerentes de las empresas comercializadoras la implementación de un sistema de gestión de cuentas por cobrar integral el cual ayudará a mejorar la eficiencia y efectividad con los procesos de cobro, el cual debe abarcar procesos como políticas claras de crédito, un seguimiento proactivo, tecnología y automatización y una capacitación constante al personal. Esto ayudará a mantener un flujo de efectivo constante, mantener una óptima liquidez y tener una sólida capacidad financiera.
- Segundo:** Se recomienda al administrador, realizar evaluaciones minuciosas antes de otorgar créditos a los clientes, asimismo, realizar una revisión exhaustiva de las políticas de crédito actuales y establecer un enfoque más centrado en la evaluación de riesgos, la segmentación de clientes y seguimiento proactivo para mejorar la toma

de decisiones crediticias. De esta manera se reducirá el riesgo de impagos y, sobre todo, permitirá mejorar la liquidez.

Tercero: Se recomienda al gerente comercial, implementar un enfoque proactivo y estructurado en la gestión de las cobranzas que incluya estrategias claras como, dar seguimiento, proporcionar diferentes opciones de pago, contar con registros actualizados, fomentar la productividad en el área de cobranzas, mantener una relación sólida con los clientes, asimismo, implementar herramientas tecnológicas y capacitación del personal. La combinación de estos puntos contribuirá a una gestión de cobranzas más efectiva y una posición financiera más sólida en el mercado.

Cuarto: Se recomienda al contador y gerente general, desarrollar una política integral de gestión de cuentas incobrables que incluya una evaluación rigurosa de riesgos utilizando información actualizada y detallada, estrategias proactivas de recuperación manteniendo comunicación constante con el cliente, implementación de tecnología avanzada como sistemas de automatización de cobranzas que permita analizar datos y hacer seguimiento, y optimizar provisiones que permita reflejar mejor el riesgo de incobrabilidad. Al implementar esta recomendación, permitirá a las empresas reducir pérdidas, optimizar provisiones, mantener una adecuada liquidez y ser sostenible en el tiempo.

REFERENCIAS

- Aceves, M., Torres, A., & Hernández, R. (Junio de 2020). Análisis bursátil sectorial con relación a la tasa de interés en México. *Horizontes de la contaduría en las ciencias sociales*(12), 18-39.
<https://revistahorizontes.uv.mx/index.php/horizont/article/view/19>
- Aguirre, J., Garro, L., & Alcalde, E. (2020). Evaluación de un crédito en las microfinanzas: cartografía conceptual desde la socioformación. *Revista Espacios*, 41(32), 264-278.
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n32/a20v41n32p24.pdf>
- Alvarez, M. (2019). Flujo de caja y flujo de efectivo: ¿es lo mismo? *Actualidad empresarial*, VII(426).
<https://actualidadempresarial.pe/login?from=/revista/edicion/actualidad-empresarial-426/flujo-de-caja-y-flujo-de-efectivo-es-lo-mismo>
- Amat, O., Bail, E., Casanovas, M., Cid, G., Febregat, J., Guasch, M., . . . Vater, H. (2018). *Master en Finanzas: Claves, fundamentos, estrategias y operativas de las finanzas empresariales*. Profit Editorial I., S.L.
<https://books.google.com.pe/books?id=Q7lQDwAAQBAJ&pg=PT285&dq=liq#v=onepage&q&f=false>
- Andia, M. (2020). *Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa Ecocret S.A., distrito de Cerro Colorado-Arequipa, 2020*. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/72434>
- Andrade, A. (2017). Ratios o razones financieras. *Contadores y empresas*(53), 305.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622323>
- Andrade, K., & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020*. Lima.
<https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/11487>
- Araiza, V. (2005). *Administración de las cuentas por cobrar*.
https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF
- Arroba, J., & Solis, T. (2020). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. Guayaquil.
<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Astradius. (2020). *Astradius*. Astradius: <https://group.atradius.com/publications/payment-practices-barometer/western-europe-2020-2021-hope-prevails-for-COVID-hit-markets.html>
- Avila, N., Gil, R., & Duque, Á. (Abril de 2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Bajaña, L., & San Andrés, B. (2022). *Cuentas por cobrar y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa ferretera CIL*. Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5681>
- Banco Central Europeo. (2023 de 2023). *Informe anual 2020, BCE*. Informe anual 2020, BCE:
<https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/ar2020~4960fb81ae.es.html>

- Banco de la República de Colombia. (s.f.). <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/liquidez>.
<https://www.banrep.gov.co/es/glosario/liquidez>:
<https://www.banrep.gov.co/es/glosario/liquidez>
- Banco Mundial. (2022). *Informe sobre el desarrollo mundial*. Informe sobre el desarrollo mundial:
<https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022>
- BCRP. (2021). *Nota Semanal N° 18-2021*. Lima. <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/nota-semanal/cuadros-estadisticos.html>
- Borjas, G. (2020). Validez y confiabilidad en la recolección y análisis de datos bajo un enfoque cualitativo. *Trascender, Contabilidad y Gestión*, 5(15), 79-97.
<https://doi.org/https://doi.org/10.36791/tcg.v0i15.90>
- Burga, H., & Rodrigo, S. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, Periodos 2013-2017*.
 Unión.<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/1659>
- Caballero, B. (2008). Informe Sobre Aplicación De Ratios Financieros. *Informativo Caballero Bustamante*, 1-3. https://redecontadores.files.wordpress.com/2010/05/1_lectura_ratios_1.pdf
- Castellano, M., Bittar, O., Catellano, N., & Silva, H. (2020). *Incurсионando en el mundo de la investigación: orientaciones básicas*. Santa Marta, Colombia: Unimagdalena.
https://books.google.com.pe/books?id=Dn4qEAAQBAJ&pg=PT45&dq=que+es+el+dise%C3%B1o+no+experimental+transversal&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiQu8ndvof_AhUzH7kGHfzqA7sQ6AF6BAglEAl#v=onepage&q=que%20es%20el%20dise%C3%B1o%20no%20experimen
- CEPAL. (2021). La pandemia provoca aumento en los niveles de endeudamiento de los países de la región y pone en peligro la reconstrucción sostenible y con igualdad. *CEPAL*, 1-10.
<https://www.cepal.org/es/comunicados/la-pandemia-provoca-aumento-niveles-endeudamiento-paises-la-region-pone-peligro-la>
- Chambilla, A. (2017). *Gestión de Cobranzas y su Influencia en el Efectivo y Equivalente de Efectivo de las Empresas de Transporte de Carga Pesada. Tacna*. <http://repositorio.ulc.edu.pe/handle/ULC/105>
- Chavarín, R. (2015). Morosidad en el pago de créditos y rentabilidad de la banca comercial en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 10(1), 71-83. Retrieved 2023, from <https://www.redalyc.org/pdf/4237/423739513004.pdf>
- Chávez, H., & Torres, M. (2022). *Cuentas por cobrar y liquidez de la Empresa Business Garment S.A.C., Lima*. uniniversidad Cesar Vallejo, Lima.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/100431>
- Copo, J. (2016). *Riesgo País y el Emprendimiento en el Ecuador*.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/21757/1/T3561e.pdf>
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera* (2ª. ed. ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
<https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Gestio+n+Financiera+segunda+edicion+Bogota:+Ecoe+Ediciones+c%C3%B3rdoba&ots=ir9pVFFkYb&sig=>

exQOWTp7m79LI8niUsNiSH-
LihM#v=onepage&q=Gestion%20Financiera%20segunda%20edicion%20Bogot

- D'onofrio, P. (Setiembre de 2008). Las teorías de la contabilidad social y su relación con la responsabilidad social empresaria. *Open Journal Systems*, 1(1), 27-49.
<https://ojs.econ.uba.ar/index.php/DTCS/article/view/716>
- De la Dehesa, g., & Gillamon, H. (1992). ¿Qué es la morosidad? *El País*, 1-3.
<https://www.guillermodeladehesa.com/files/0006.1398150722.WOLP6359YIU4346ISPW1193VKAF3868.pdf>
- Déniz, J., & Verona, M. (2023). Conceptos básicos de contabilidad financiera. *Delta publicaciones Universitarias*, 3, 492. <https://deltapublicaciones.com/tienda/economia-administracion-y-turismo/contabilidad/contabilidad-financiera/conceptos-basicos-de-contabilidad-financiera/>
- Encinas, C. (2019). *Gestión de Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa distribuidora Oil SAC 2017*. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
<https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3133457>
- Enoch, E., Digil, A., & Arabo, U. (2021). Evaluating the Effect of Credit Collection Policy on Portfolio Quality of Micro-Finance Bank. *International Journal of Business and Management Invention (IJBMI)*, 10(5), 16-26. <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/2105/2105.10991.pdf>
- ESAN. (2020). *¿Cuáles son los retos que enfrentan las empresas con problemas de liquidez?* Perú: ESAN.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problemas-liquidez-conflictos>
- Espinosa, N. (2022). *Contabilidad financiera y general*. Saantiago de Chile: Ediciones Universidad ASliberto Hurtado.
https://www.google.com.pe/books/edition/Contabilidad_financiera_y_gerencial_Tomo/jx2bEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
- Flores, J. (2015). *Análisis e interpretación de estados financieros*.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/254/04-NIIF1-Flores.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Flores, J. (2015). *Análisis e interpretacion de los estados fiancieros*.
- Flores, R., Huaman, P., & Huaman, G. (2021). *Las cuentas por cobrar y la liquidez en el sector comercial del distrito Ate-2021*.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12420/3/IV_FCE_310_TE_Flores_Carri%3%b3n_Huaman_Vargas_Huaman_Yantas_2022.pdf
- Flórez, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 12(27), 145-168.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/evolucion-de-la-teoria-financiera-en-el-siglo-xx/docview/2401463844/se-2>
- Forbes Sstaff. (mayo de 2022). Los riesgos de liquidez van en aumento en las ompañías peruanas. *Forbes Sstaff*, 17. <https://forbes.pe/economia-y-finanzas/2022-05-17/moodys-los-riesgos-de-liquidez-va-en-aumento-en-las-companias-peruanas>

- Gamarra, B., Joaquin, E., & Roca, M. (2022). *La morosidad de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas de servicios logísticos para mineras*. Lima: Facultad de ciencias contables.
<http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/7130/TESIS%20GAMARRA%20SILVERIO%20-%20JOAQUIN%20FARRO%20c3%91AN%20-%20ROCA%20PADILLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gámez, L., Ortiz, M., Joya, R., Fernández, A., & Rodríguez, H. (2021). Hacia una definición de capital de trabajo desde la perspectiva social. *Retos de la Dirección*, 15(1), 132-151.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2306-91552021000100132&script=sci_arttext
- García, A. (2017). Qué es el activo corriente. *ABC Finanzas*, 15-22.
<https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/quees-un-activocorriente>
- García, J. (2021). *Metodología de la investigación para administradores*. Bogotá: ediciones de la U.
https://books.google.com.pe/books?id=JiwaEAAAQBAJ&pg=PA68&dq=que+es+m%C3%A9todo+hipot%C3%A9tico-deductivo&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwilxZ3ti4f_AhWVBLkGHWIsDd0Q6AF6BAGJEAl#v=onepage&q=que%20es%20m%C3%A9todo%20hipot%C3%A9tico-deductiv
- Garía, V. (2018). *Cuentas por cobrar y su afectación de la empresa Polidistribuciones Técnicas SA Polidist.*
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2488>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN, México, 2012. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gómez, E. (1993). La administración de las cuentas por cobrar y su control como elementos vitales para el adecuado funcionamiento empresarial. *Revista Cubana De Administración Pública Y Empresarial*, 3, 218-2020. <https://apye.esceg.cu/index.php/apye/article/view/88>.
- Gonzales, M. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez de la empresa "AHP Headhunting S.A.", 2020*.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64326>
- Gutiérrez, J. (2016). *Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*.
[file:///C:/Users/Ermes%20V/Downloads/1229-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2083-1-10-20200303%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Ermes%20V/Downloads/1229-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2083-1-10-20200303%20(2).pdf)
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. Almería, España: Editorial Universidad de Almería.
<https://dokumen.pub/gestion-financiera-9788416642625-8416642621.html>
- Hernández, D., & Escobar, A. (01 de Enero de 2017). Modelo de contabilidad social como herramienta de gestión para la responsabilidad social empresarial. *International Journal of Management Science & Operation Research*, 2, 44-56. <http://ijmsoridi.com/index.php/ijmsor/article/view/86>
- Hernández, D., & Escobar, A. (01 de enero de 2017). Modelo de Contabilidad Social como Herramienta de Gestión para la Responsabilidad Social Empresarial. *International Journal of Management Science & Operation Research*, 2, 44-56. <https://doi.org/DOI: 10.17981/ijmsor.02.01.07>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Interamericana editores S.A.
<https://www.esup.edu.pe/wp->

content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf

- Hortigüela, Á. (2011). *Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pago*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Uv1AKp2SCLAC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Formas+y+medios+de+cobro:+Hortig%C3%BCela+\(2011\)&ots=b0gU4ir2yi&sig=Dz0H-O-rGVmF4b2OyCpBAAAQk3U#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Uv1AKp2SCLAC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Formas+y+medios+de+cobro:+Hortig%C3%BCela+(2011)&ots=b0gU4ir2yi&sig=Dz0H-O-rGVmF4b2OyCpBAAAQk3U#v=onepage&q&f=false)
- Huamán, C., Córdova, A., Romero, R., & Apaza, I. (19 de mayo de 2022). Morosidad y su incidencia en la rentabilidad de una institución básica regular. *Revista Ñeque*, 5(12), 296-306.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33996/revistaneque.v5i12.81>
- Huaraca, J., Maquera, E., & Vega, P. (2021). Análisis comparativo de liquidez y endeudamiento en la Empresa InRetail Perú corp. 2018-2021. *Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 3(2), 95-109. <https://doi.org/https://doi.org/10.56712/latam.v3i2.67>
- Hurtado, S. (2019). Gerencia estratégica y nivel productivo en las empresas con bajo índices de liquidez. *Gestión del Conocimiento Perspectiva Multidisciplinaria*, 450.
https://www.researchgate.net/profile/Saul-Fernandez-Hurtado/publication/352834026_Gerencia_estrategica_y_nivel_productivo_en_las_empresas_con_bajo_indices_de_liquidez/links/60dbc5e6458515d6f6beab1b0/Gerencia-estrategica-y-nivel-productivo-en-las-empresas-c
- Keynes, J. (1970). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Vol. II).
https://www.google.com/books/edition/Teor%C3%ADa_general_de_la_ocupaci%C3%B3n_el_inter%C3%A9/V6moQAAACAAJ?kptab=editions&sa=X&ved=2ahUKewjSu8Gkhhb7_AhUWK7kGHfJ2DHcQmBZ6BAgHEAY
- Landeo, I., Carhuancho, I., Nolzco, F., Flores, D., & Venturo, C. (2020). Analysis Of Research Culture And Scientific Production In A National University. *International journal of scientific & technology research*, 9(2), 705-709. https://www.researchgate.net/profile/David-Flores-Zafra-2/publication/348380179_Analysis_Of_Research_Culture_And_Scientific_Production_In_A_National_University/links/5ffbc25692851c13fe02f2de/Analysis-Of-Research-Culture-And-Scientific-Production-In-A-Nati
- Larrama, A. (2021). Definición de la Teoría de la Preferencia por la Liquidez. *Economía Gestiona a su favor*, 1. <https://economia.org/teoria-preferencia-liquidez.php>
- Lifeder 2023. (s.f.). <https://www.lifeder.com/metodo-estudio-economia/>.
- Lifeder. (2023). [Lifeder.com/metodo-estudio-economia/](https://www.lifeder.com/metodo-estudio-economia/): <https://www.lifeder.com/metodo-estudio-economia/>
- Lyczkowska, K. (2013). Responsabilidad del gestor de la cartera de valores por las pérdidas derivadas de la evolución de los productos financieros adquiridos. *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, VI(6), 197-204. <https://revista.uclm.es/index.php/cesco/article/view/305/282>
- Madrid, M., & Zambrano, E. (2023). La morosidad y su incidencia en la liquidez en la pandemia del COVID 19 en una empresa de telecomunicaciones. *Unidades EPISTEME. Revista digital de*

- Ciencia, Tecnología e Innovación*, 15-28.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8879872.pdf>
- Madroño, M. (2016). *Administración financiera del circulante* (Vol. I). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://es.scribd.com/document/520192380/Administracion-Financiera-del-Circulante-Manuel-Enrique-Madrono-Cosio-2016#>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIÉND0*, 23(4), 259-263. <https://doi.org/https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Marzo, C., Wicijo, C., & Rodríguez, L. (2008). Prevención y cura de la morosidad (análisis y evolución futura de la morosidad en España). *Prevención y cura de la morosidad*, 6.
https://www.bsm.upf.edu/documents/mmf/07_03_prevencion_morosidad.pdf
- Maudos, J. (Noviembre de 2022). Análisis sectorial de la morosidad bancaria: España en el contexto europeo. *FUNCAS EUROPE*, 192, 1-10. Cuadernos de información económica:
<https://www.funcas.es/articulos/analisis-sectorial-de-la-morosidad-bancaria-espana-en-el-contexto-europeo/>
- Maynard, J. (1983). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*.
http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/Teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20ocupaci%C3%B3n,%20el%20inter%C3%A9s%20y%20el%20dinero%20-%20%20John%20Maynard%20Keynes.pdf
- Merlo, M., Scarfó, E., Sandoval, J., Véles, I., Castilla, P., & Ortiz, P. (2022). *Análisis financiero integral teoría y práctica*. Bogotá: Alpha editorial S.A.
https://www.google.com.pe/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero_integral/HzJ7EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=la+liquidez+y+sus+definiciones&pg=PA175&printsec=frontcover
- Milla, C., & Vega, M. (2022). *Políticas de Crédito y Liquidez en las Empresas Comerciales de Electrodomésticos, Distrito Huaraz – 2021*. Huaraz.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101371/Milla_MCD-Vega_EMV-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza* (1.ª ed.). México: Grupo Editorial Patria.
https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FRELIBROS_ORG
- Morales, J., & Villavicencio, E. (2018). *Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez*. Guayaquil. Guayaquil.
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2410/1/T-ULVR->
- Mugova, S., & Kwenda, F. (2020). Trade credit policy: revisiting targeting of trade. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, VIII(3), 183-192.
<https://doi.org/https://doi.org/10.15604/ejef.2020.08.03.005>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es

- NIC 32. (2021). *Norma Internacional de Contabilidad 32 Instrumentos Financieros: Presentación*.
<https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/2993996-nic-32-del-2021-instrumentos-financieros-presentacion>
- Niño, V. (2021). *Metodología de la investigación: Diseño, ejecución e informe* (2a ed.). Bogotá: ediciones de la U.
https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n/WCwaEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=los+instrumentos+en+una+investigacion&pg=PA95&printsec=frontcover
- Nunton, K. (2020). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de corporación Lindley S.A. periodos 2012 - 2019*. Tacna. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1608>
- Nuñez, G., Román, B., & Flores, D. (abril de 2023). Digital Marketing and Sublimation User Satisfaction, Piura - Perú. *International Journal of Management and Humanities*, 9(8), 32-36.
<https://www.ijmh.org/wp-content/uploads/papers/v9i8/G1586039723.pdf>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa - cualitativa y redacción de tesis* (5 ed.). Bogotá: ediciones de la U.
https://books.google.com.pe/books?id=KzSjDwAAQBAJ&newbks=1&newbks_redir=0&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false
- Ochoa, M., & Palma, C. (2021). *Incidencia del covid 19 en las cuentas por cobrar y su afectación a la liquidez de spartan del ecuador s.a.* <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58973>
- Ordoñez, K. (2021). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa del sector comercial*. La Libertad. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6251/1/UPSE-TCA-2021-0121.pdf>
- Ortiz, T. I., Nolazco, L. F., & Carhuancho, M. I. (15 de enero de 2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Oxford University Press*. (02 de agosto de 2018). Spanish Oxford Living Dictionaries:
<https://es.oxforddictionaries.com/>
- Pascale, R. (2010). *Teoría del Riesgo*. Universidad de la Republica, Uruguay.
<https://ricardopascale.com/wp-content/uploads/2013/09/2010-Teor%C3%ADa-del-Riesgo-oct.pdf>
- Paucar, E., & Serrano, F. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa del sector comercial registrada en la bolsa de valores, periodo 2016-2020*. Lima.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/86808>
- Peralta, D. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista Max Trummer, Colombia durante el periodo 2017-2018. *Revista Hechos Conatbles*, 1(1), 17-35.
<https://educas.com.pe/index.php/hechoscontables/article/view/57/263>
- Pérez, A. (20 de Diciembre de 2021). *OBS Business School*. OBS Business School:
<https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-masimportante-el-negocio>

- Pérez, J., & Gardey, A. (26 de setiembre de 2019). *En economía definicion de la liquidez*. En economía definicion de la liquidez: <https://definicion.de/liquidez/>
- Plasencia, C. (2022). *Cuentas por Cobrar y su Liquidez en la empresa ASECOVA S.R.L – Ciudad de Dios – 2022*. Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/109670>
- Pupo, L., & Pupo, E. (219). La administración de las cuentas por cobrar y su control como elementos vitales para el adecuado funcionamiento empresarial. *Revista Cubana de Administración Pública y Empresarial*, 3(3), 268-250. <https://apye.esceg.cu/index.php/apye/article/view/88/67>.
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020. *Revista Balance's Tingo María*, 7(10), 48-56. <http://45.5.58.104/index.php/Balances/article/view/183/163>
- Ramírez, L., & Palacín, M. (2018). El Estado del Arte sobre la Teoría de la estructura de Capital de la Empresa. *Cuadernos de Economía*, 143 - 165. <https://doi.org/https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n73.56041>
- Requiza, E. (2020). *Cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa Mantaro Casa MAC S.A.C. periodo 2015-2018*. Lima. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/8404>
- Romero, Á. (2022). *Contabilidad intermedia* (Tercera ed.). Puebla, México. <http://edupointvirtual.com/wp-content/uploads/2020/03/Contabilidad-Intermedia-3edJavier-Romero-Lopez.pdf>
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México, México: Interamericana Editores S.A. https://www.academia.edu/34570640/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas_Ross_9th
- Rubio, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Málaga., España: Universidad de Málaga. <https://books.google.com.pe/books?id=7afDDNYa1z4C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Salgado, M., & Talavera, J. (2017). *Incidencia del análisis financiero en series de tiempo en la rentabilidad de la empresa Auto Repuestos MV durante los años 2014 – 2015*. Moquegua. <https://core.ac.uk/download/pdf/84460989.pdf>
- Serrano, J. (2020). *Metodología de la investigación edicion Gama 2020*. https://books.google.com.pe/books?id=XnnkDwAAQBAJ&pg=PA67&dq=q%C3%BAe+es+el+m%C3%A9todo+deductivo&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwihtdDK_Yb_AhXZArkGHZHXBa0Q6AF6BAgKEAl#v=onepage&q=q%C3%BAe%20es%20el%20m%C3%A9todo%20deductivo&f=false
- Sevilla, A. (1 de marzo de 2020). *Economipedia-Haciendo Facil la economía*. Economipedia-Haciendo Facil la economía: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Sharpe, W. (2006). *Investors and Markets: Portfolio Choices, Asset prices and Investment advice*. Princeton University Press. <https://doi.org/https://doi.org/10.1515/9781400830183>

- Soria, J. (2015). *Análisis e interpretación de los estados financieros*.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/254/04-NIIF1-Flores.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Stevens, R. (12 de Diciembre de 2019). *rankia*. rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)*. (2018). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS): https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/PUB_MEMORIAS/SBS_M2018.pdf
- Torres, J. (2021). Fiabilidad de las escalas: interpretación y limitaciones del Alfa de Cronbach. *ResearchGate*, 2-10.
https://www.researchgate.net/publication/350590351_Fiabilidad_de_las_escalas_interpretacion_y_limitaciones_del_Alfa_de_Cronbach
- Tribunal de Cuentas Europeo. (2021). *Informes anuales*. <https://doi.org/doi:10.2865/475294>
- Tutillo, A. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Osella S.A*. Universidad de laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1929>.
- Ugando, M., Sabando, Á., Miranda, R., & Andrade, Y. (2020). Administration, management and modeling of accounts receivable policies in SMES. Case Of Santo Domingo. *mkt Descubre*, 97-109.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36779/mktdescubre/v%23.%23>
- Uriza, H. (2019). *Gestión del riesgo de liquidez y su impacto en la gestión de la empresa*. Bogotá: Universidad Católica de Colombia.
<https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/d59927f5-16e9-4f57-8c95-a59b5da31299/content>
- Valderrama, J. (22 de Enero de 2021). *Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace?* Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace?: <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentasporcobrar>
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Vol. XIII). México: Pearson Educación. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Vásquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna, C. (julio de 2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Vision de Futuro*, 195-214.
<https://doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Vela, S., & Caro, A. (2015). *Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito*. Fondo Editorial de la UIGV. <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/478>
- Vendrell, A. (2007). *La dinámica de la estructura del capital. Evidencia para la empresa industrial española*. España: Universitat de Lleida.
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8066/Tavv1de1.pdf?sequence=1>
- Vilches, L. (2020). *La investigación en comunicación: métodos y técnicas en la era digital*. GEDISA, 2020 M10 6.

https://books.google.com.pe/books?id=gUMBEAAAQBAJ&pg=PA51&dq=La+investigaci%C3%B3n+en+comunicaci%C3%B3n:+M%C3%A9todos+y+t%C3%A9cnicas+en+la+era+digital+investigaci%C3%B3n+basica&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjr8cKMsYf_AhXPHLkGHfunC40Q6AF6BA

Villanueva, F. (2022). *Metodología de la investigación*. https://books.google.com.pe/books?id=6e-KEAAAQBAJ&newbks=1&newbks_redir=0&dq=q%C3%BAe+es+el+m%C3%A9todo+deductivo&source=gbs_navlinks_s

Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2016). *Contabilidad Financiera Avanzada*. México. https://www.google.com.pe/books/edition/Contabilidad_Financiera_Avanzada/oBMwvgAACAAJ?hl=es-419

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título de la investigación: Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadora de Independencia, Lima 2023

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Diseño metodológico
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?</p> <p>Problemas específicos: PE 1: ¿Cómo la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?</p> <p>PE2: ¿De qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la</p>	<p>Objetivo general: Determinar cuál es la relación entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.</p> <p>Objetivos específicos: OE1: Determinar si la dimensión política de crédito se relaciona con la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. OE2: Determinar de qué manera se relaciona la dimensión política de cobranza y la liquidez en las</p>	<p>Hipótesis general: Existe una relación significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.</p> <p>Hipótesis nula: No existe una relación significativa entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.</p> <p>Hipótesis específicas: HE1: Existe una relación entre la dimensión políticas de crédito y la liquidez en las</p>	<p>Variable 1: Cuentas por cobrar</p> <p>Dimensiones: Políticas de crédito. Políticas de cobranza. Políticas de cuentas incobrables.</p> <p>Variable 2: Liquidez</p> <p>Dimensiones: Liquidez operativa. Liquidez de fondo maniobra.</p>	<p>Tipo de investigación: Investigación de tipo básica.</p> <p>Método y diseño de la investigación: Investigación no experimental, Deductivo, hipotético y analítico, de tipo de corte transversal y nivel correlacional.</p> <p>Población muestra:</p>

liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023? PE 3: ¿En qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023?	empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. OE 3: Determinar en qué medida se relaciona la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.	empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. HE2: Existe una relación entre la dimensión políticas de cobranza y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023. HE3: Existe una relación entre la dimensión política de cuentas incobrables y la liquidez en las empresas comercializadoras de Independencia, Lima 2023.	Liquidez de inversiones a largo plazo. Liquidez de recursos propios.	Población: 53 Muestra: 37
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------

Anexo 2: Matriz de operacionalización

Variable 1: cuentas por cobrar

Definición operacional:

Matriz operacional de la variable 1

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Políticas de crédito	Morales y Morales (2017) señalan que, “las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes” y que, “desde la perspectiva de su administración o gestión puede ser medida a través de las políticas de crédito, políticas de cobranza, políticas de cuentas incobrables, cuentas y documentos que estén pendientes de cobranzas”.	Esta variable cuentas por cobrar en la actualidad es de suma importancia para las empresas de todos los sectores, ya que con ello se podrá otorgar un crédito y dar facilidades a los clientes en adquirir productos y puedan pagarlo en un plazo determinado, por ello se operará a través de las dimensiones: (i) políticas de crédito; (ii) políticas de cobranza; (iii) políticas de cuentas incobrables.	Evaluación de clientes	Escala de Likert	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Políticas de cobranza			Otorgamiento de crédito Gestión de cartera		
Políticas de cuentas incobrables			Formas y medios de cobro Periodo promedio de cobranza Estrategias de cobranza Reporte de evaluación Tasa probable de incobrabilidad Castigo de cuenta incobrable		

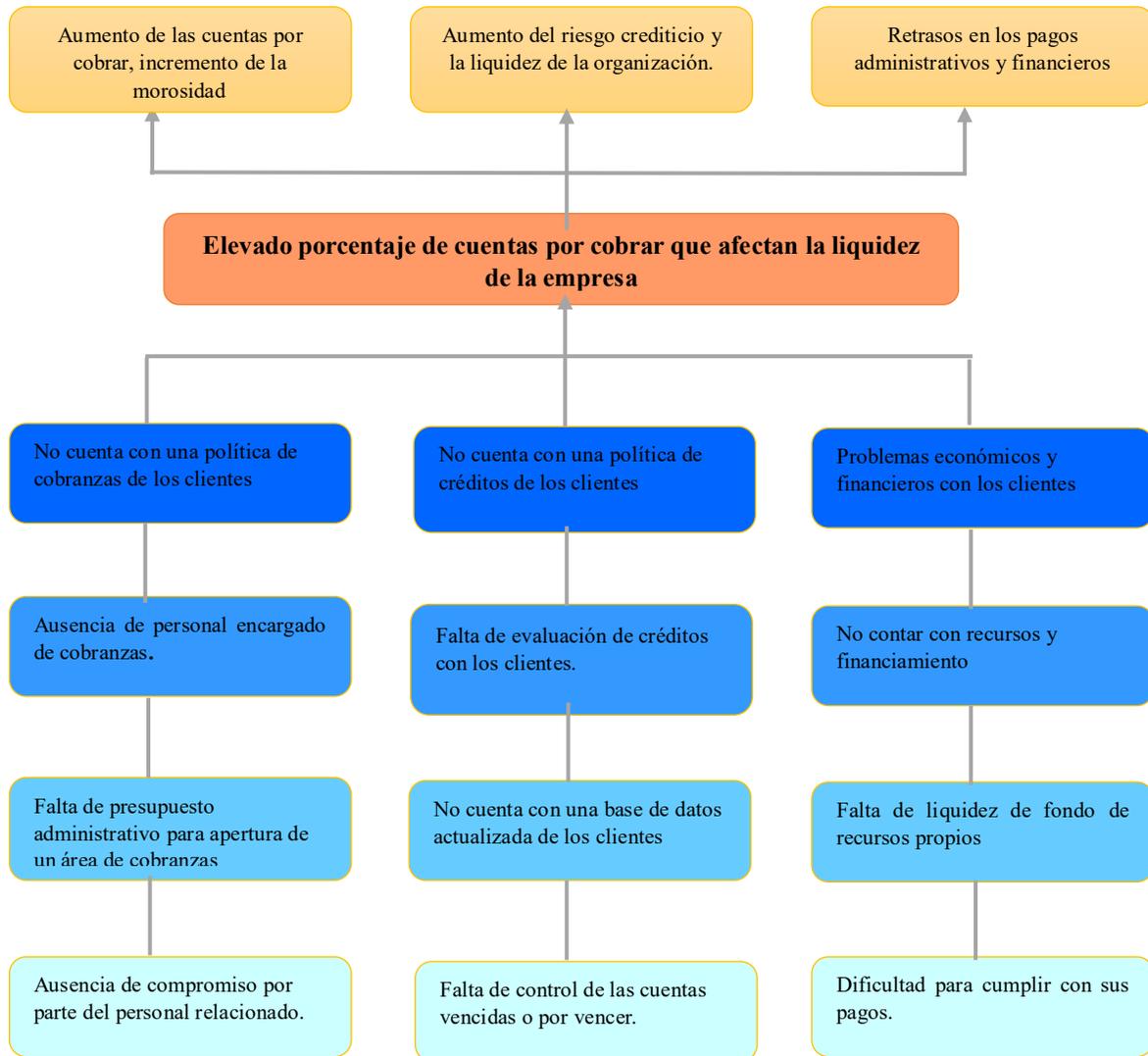
Variable 2: liquidez

Definición operacional:

Matriz operacional de la variable 2

Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Liquidez operativa	Amat, <i>et al.</i> (2018) mencionan que, “la liquidez la liquidez es la capacidad de una organización para cumplir con obligaciones inmediatas”. Asimismo, deriva de cuatro aspectos principales, la liquidez operativa, que es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas de carácter operativo; liquidez del fondo de maniobra, que se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones; liquidez de los recursos propios, que es el producto de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento.	Como indicador de la capacidad de pago para pagar los pasivos corrientes, es así como se define a la liquidez y se elaboran por medio de las dimensiones (i) liquidez operativa; (ii) liquidez de fondo de maniobra; (iii) liquidez de inversiones a largo plazo y; (iv) liquidez de recursos propios.	Liquidez general	Escala de Likert	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Liquidez del fondo de maniobra			Liquidez inmediata		
Liquidez de inversiones a largo plazo			Prueba acida		
Liquidez de recursos propios			Activo corriente		
			Pasivo corriente		
			Riesgo		
			Solvencia a largo plazo		
			Endeudamiento a largo plazo		
			Financiamiento		
			Apalancamiento		
			Flujo de caja		

Anexo 3. Árbol de problemas



Anexo 4. Instrumento de recolección de datos

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

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Presentación:

El presente cuestionario tiene como objetivo conocer lo que usted piensa acerca de algunos temas relacionados con el trabajo que realiza en la empresa comercial, las respuestas obtenidas se usarán solo con fines de estudio. Asimismo, es importante mencionar que esta encuesta es confidencial y anónima, por lo que se solicitará sus datos de identificación personal.

Instrucciones:

Se detalla a continuación una serie de preguntas, donde usted debe marcar con una x que considere correcta:

Datos del encuestado

1.- Edad años

2.- Sexo: Masculino Femenino

3.- Tiempo que labora en la empresa comercial.

3 meses	<input type="checkbox"/>
6 meses	<input type="checkbox"/>
1 año	<input type="checkbox"/>
2 años	<input type="checkbox"/>
Más de 2 años	<input type="checkbox"/>

4.- Área en la que labora.

.....

CUESTIONARIO DE CUENTAS POR COBRAR

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Variable: Cuentas por cobrar		Valoración				
Preguntas		1	2	3	4	5
Dimensión: Políticas de crédito						
1	¿En su organización se evalúan rigurosamente los antecedentes crediticios de los clientes antes de otorgarles crédito?					
2	¿Considera que su empresa tiene políticas claras y establecidas para el otorgamiento de crédito a los clientes?					
3	¿Considera que su organización establece límites adecuados en términos de montos y plazos de crédito, garantizando una gestión responsable de la cartera y minimizando los riesgos asociados a la concesión de crédito?					
4	¿Cree que su organización realiza un seguimiento efectivo de los plazos de pago de los clientes y toma acciones adecuadas para la gestión de la cartera de crédito?					
5	¿En su opinión, la política de crédito de su empresa promueve la confianza y lealtad de los clientes?					
6	¿Considera que las políticas de crédito de su organización son flexibles y se ajustan a las necesidades y capacidades financieras de los clientes?					
7	¿En su empresa se brinda asesoramiento adecuado a los clientes sobre las condiciones y términos de los créditos otorgados?					
8	¿Cree que la política de crédito de su organización tiene en cuenta factores como la solvencia y capacidad de pago de los clientes al otorgarles crédito?					
9	¿Considera que su empresa tiene un proceso claro y eficiente para evaluar y revisar periódicamente las políticas de crédito existentes?					
Dimensión: Políticas de cobranza						
10	¿En su organización se ofrecen diversas formas y medios de cobro para facilitar el pago a los clientes, como tarjetas de crédito, transferencias bancarias y pagos en línea?					
11	¿En su empresa utiliza se métodos de cobranza efectivos y adecuados para garantizar el cumplimiento de los pagos por parte de los clientes?					

12	¿Cree que las políticas de cobranza de su organización están adaptadas a las necesidades y preferencias de los clientes, brindando opciones flexibles de pago y estableciendo acuerdos de pago justos?					
13	¿En su organización se implementan estrategias proactivas de cobranza, como recordatorios de pago y notificaciones tempranas, para evitar atrasos y morosidad por parte de los clientes?					
14	¿Su empresa utiliza técnicas de negociación efectivas y amigables para resolver situaciones de impago y recuperar los créditos pendientes?					
15	¿Cree que las políticas de cobranza de su organización tienen en cuenta la segmentación de los clientes, adaptando las estrategias de cobro según la situación financiera y la relación comercial con cada cliente?					
16	¿En su organización se establecen metas y plazos definidos para el periodo promedio de cobranza, con el objetivo de agilizar la recuperación de los pagos pendientes?					
17	¿Considera que su empresa implementa políticas y procedimientos eficientes para reducir el periodo promedio de cobranza, como el seguimiento constante de las cuentas por cobrar y la implementación de incentivos para el pago oportuno?					
18	¿Cree que las políticas de cobranza de su organización se enfocan en minimizar el periodo promedio de cobranza, permitiendo una gestión más efectiva de los flujos de efectivo y una mejor planificación financiera?					
Dimensión: Políticas de cuentas incobrables						
19	¿En su organización se realiza un reporte detallado y periódico de la evaluación de cuentas incobrables, identificando y analizando las causas de incumplimiento de pago por parte de los clientes?					
20	¿Considera que su empresa cuenta con políticas claras y establecidas para la gestión de cuentas incobrables, incluyendo la determinación de límites y criterios para la declaración de una cuenta cómo incobrable?					
21	¿En su organización se realiza un análisis exhaustivo de la tasa probable de incobrabilidad de las cuentas por cobrar, considerando factores como la situación financiera de los clientes y la experiencia histórica de recuperación de pagos?					

22	¿Considera que su empresa implementa políticas y procedimientos efectivos para mitigar el riesgo de incobrabilidad, como requerir garantías adicionales o aplicar políticas de crédito más estrictas a clientes con una alta probabilidad de incumplimiento?					
23	¿Cree que las políticas de cuentas incobrables de su organización se enfocan en la identificación temprana de las cuentas con una alta tasa probable de incobrabilidad, permitiendo la adopción de medidas preventivas y la reducción de posibles pérdidas financieras?					
24	¿En su organización se realiza el castigo de cuentas incobrables de manera oportuna y adecuada, siguiendo las políticas establecidas y los criterios definidos para la declaración de una cuenta cómo incobrable?					
25	¿Considera que su empresa posee políticas claras y transparentes para el manejo de cuentas incobrables, que incluyen la documentación adecuada, registros contables precisos y una comunicación efectiva entre los diferentes departamentos involucrados?					

CUESTIONARIO DE LIQUIDEZ

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Variable: Liquidez		Valoración				
Preguntas		1	2	3	4	5
Dimensión: Liquidez operativa						
26	¿Considera que su organización tiene suficiente liquidez general para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo?					
27	¿Su empresa cuenta con políticas y estrategias efectivas para mantener un nivel adecuado de liquidez general, evitando situaciones de falta de fondos para cubrir los gastos operativos y las obligaciones de pago?					
28	¿En su opinión, la liquidez general de su organización se encuentra en un nivel saludable y permite hacer frente a imprevistos o fluctuaciones en los flujos de efectivo sin comprometer su operativa normal?					
29	¿Considera que su organización tiene suficientes recursos líquidos para cubrir gastos inesperados de manera inmediata?					

30	¿Cree que su empresa cuenta con reservas de efectivo o instrumentos financieros fácilmente convertibles en efectivo para hacer frente a necesidades urgentes de liquidez?					
31	¿Considera que su organización tiene una alta capacidad para cubrir sus obligaciones financieras inmediatas utilizando activos líquidos, como efectivo y equivalentes de efectivo?					
32	¿Cree que su empresa cuenta con una prueba ácida sólida, es decir, tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo, excluyendo los inventarios?					
Dimensión: Liquidez del fondo de maniobra						
33	¿Considera que su organización cuenta con un nivel suficiente de activos corrientes para respaldar sus operaciones diarias y mantener la liquidez del fondo de maniobra?					
34	¿Cree que su empresa mantiene una adecuada diversificación de activos corrientes, como efectivo, inversiones a corto plazo y cuentas por cobrar, para asegurar la disponibilidad de recursos líquidos en diferentes situaciones?					
35	¿En su opinión, la gestión financiera de su organización se enfoca en optimizar el nivel de activos corrientes, manteniendo un equilibrio entre la liquidez necesaria y la maximización de la rentabilidad?					
36	¿Considera que su organización mantiene un nivel adecuado de pasivo corriente para respaldar sus operaciones diarias y mantener la liquidez del fondo de maniobra?					
37	¿Cree que su empresa gestiona de manera efectiva sus obligaciones financieras a corto plazo, manteniendo un equilibrio entre los pasivos corrientes y los activos corrientes para asegurar la liquidez del fondo de maniobra?					
38	¿En su opinión, la relación entre los pasivos corrientes y los activos corrientes de su organización es equilibrada y proporciona una base sólida para mantener la liquidez del fondo de maniobra?					
Dimensión: Liquidez de inversiones a largo plazo						
39	¿Considera que su organización realiza una evaluación exhaustiva de los riesgos asociados a las inversiones a largo plazo, considerando factores como la volatilidad del mercado, para asegurar una adecuada liquidez y minimizar las posibles pérdidas?					

40	¿Cree que su empresa implementa estrategias de gestión de riesgos efectivas en relación con las inversiones a largo plazo, buscando diversificar las inversiones, para mitigar los riesgos y mantener la liquidez en caso de eventos adversos?					
41	¿Considera que las inversiones a largo plazo de su organización contribuyen a mantener una sólida solvencia financiera a largo plazo, respaldando la capacidad de pago de la empresa?					
42	¿Cree que las inversiones a largo plazo de su empresa están alineadas con la estrategia de mantener una posición solvente a largo plazo, asegurando la disponibilidad de recursos y la capacidad de hacer frente a obligaciones financieras futuras?					
43	¿Considera que el nivel de endeudamiento a largo plazo de su organización está gestionado de manera adecuada para preservar la liquidez de las inversiones a largo plazo y minimizar los riesgos financieros asociados?					
44	¿Cree que su empresa evalúa cuidadosamente los niveles de endeudamiento a largo plazo antes de realizar inversiones, con el objetivo de mantener una posición sólida en términos de liquidez y capacidad de pago futura?					
Dimensión: Liquidez de recursos propios						
45	¿Considera que la estructura de financiamiento de su organización permite mantener un nivel adecuado de liquidez de recursos propios para respaldar las operaciones y el crecimiento de la empresa?					
46	¿Cree que su empresa utiliza estrategias de financiamiento efectivas que equilibran la obtención de recursos a través de recursos propios, como capital social y utilidades retenidas, para asegurar la liquidez y minimizar la dependencia de fuentes externas de financiamiento?					
47	¿Considera que el nivel de apalancamiento financiero de su organización está adecuadamente gestionado para mantener una liquidez sólida de los recursos propios y evitar riesgos financieros excesivos?					
48	¿Cree que su empresa tiene una estructura de capital equilibrada, que combine de manera adecuada los recursos propios y los recursos de financiamiento externo, con el objetivo de mantener una buena liquidez y evitar una carga excesiva de deuda?					
49	¿Considera que la generación de flujo de caja de su organización es suficiente para mantener una adecuada liquidez de recursos propios y cubrir las obligaciones financieras de la empresa?					
50	¿Cree que su empresa administra de manera eficiente el flujo de caja, anticipándose a las necesidades de liquidez y manteniendo un equilibrio entre los ingresos y los gastos para asegurar la disponibilidad de recursos propios?					

Anexo 5: Validez del instrumento

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

CARTA DE PRESENTACIÓN

Doctor: Genaro Edwin Sandoval Nizama

Presente

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

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

El título nombre de mi proyecto de investigación es "Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadoras del distrito de Independencia, Lima 2023" y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de Contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente,



Ermes Vega Chupillón

DNI: 73353149

CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL DISTRITO DE INDEPENDENCIA, LIMA 2023

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSION 1: Políticas de crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Evaluación de clientes	X		X		X		
2	Otorgamiento de crédito	X		X		X		
3	Gestión de cartera	X		X		X		
DIMENSION 2: Políticas de cobranza		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
4	Formas y medios de cobro	X		X		X		
5	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
6	Estrategias de cobranza	X		X		X		
DIMENSION 3: Políticas de cuentas incobrables		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
7	Reporte de evaluación	X		X		X		
8	Tasa probable de incobrabilidad	X		X		X		
9	Castigo de cuenta incobrable	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSION 1: Liquidez operativa		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10	Liquidez general	X		X		X		
11	Liquidez inmediata	X		X		X		
12	Prueba acida	X		X		X		
DIMENSION 2: Liquidez del fondo maniobra		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
13	Activo corriente	X		X		X		
14	Pasivo corriente	X		X		X		
DIMENSION 3: Liquidez de inversiones a largo plazo		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
15	Riesgo	X		X		X		
16	Solvencia a largo plazo	X		X		X		
17	Endeudamiento a largo plazo	X		X		X		
DIMENSION 4: Liquidez de recursos propios		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
18	Financiamiento	X		X		X		
19	Apalancamiento	X		X		X		
20	Flujo de caja	X		X		X		

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

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

³ **Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Genaro Edwin Sandoval Nizama

DNI: 09614598

Correo electrónico institucional: genaro.sandoval@uwiener.edu.pe

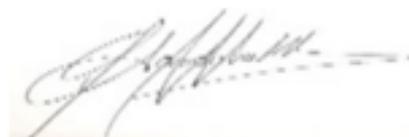
Especialidad del validador:

Metodólogo

Temático

Estadístico

24 de junio de 2023



Firma del experto informante

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

CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg: Julio Ricardo Capristán Miranda

Presente

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

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

El título nombre de mi proyecto de investigación es "Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadoras del distrito de Independencia, Lima 2023" y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de Contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente,



Ermes Vega Chupillón

DNI: 73353149

CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, LIMA 2023

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSION 1: Políticas de crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Evaluación de clientes	X		X		X		
2	Otorgamiento de crédito	X		X		X		
3	Gestión de cartera	X		X		X		
DIMENSION 2: Políticas de cobranza		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
4	Formas y medios de cobro	X		X		X		
5	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
6	Estrategias de cobranza	X		X		X		
DIMENSION 3: Políticas de cuentas incobrables		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
7	Reporte de evaluación	X		X		X		
8	Tasa probable de incobrabilidad	X		X		X		
9	Castigo de cuenta incobrable	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSION 1: Liquidez operativa		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10	Liquidez general	X		X		X		
11	Liquidez inmediata	X		X		X		
12	Prueba acida	X		X		X		
DIMENSION 2: Liquidez del fondo maniobra		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
13	Activo corriente	X		X		X		
14	Pasivo corriente	X		X		X		
DIMENSION 3: Liquidez de inversiones a largo plazo		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
15	Riesgo	X		X		X		
16	Solvencia a largo plazo	X		X		X		
17	Endeudamiento a largo plazo	X		X		X		
DIMENSION 4: Liquidez de recursos propios		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
18	Financiamiento	X		X		X		
19	Apalancamiento	X		X		X		
20	Flujo de caja	X		X		X		

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

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

³ **Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Julio Ricardo Capristán Miranda

DNI: 06663183

Correo electrónico institucional: julio.capristan@usil.pe

Especialidad del validador:

Metodólogo

Temático

Estadístico

24 de junio de 2023



Firma del experto informante

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

CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg. Oscar Eliseo Chávez Chávez

Presente

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

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

El título nombre de mi proyecto de investigación es "Cuentas por cobrar y la liquidez en empresas comercializadoras del distrito de Independencia, Lima 2023" y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de Contabilidad.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente,



Ermes Vega Chupillón

DNI: 73353149

CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL DISTRITO DE INDEPENDENCIA, LIMA 2023

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
Variable 1: Cuentas por cobrar								
DIMENSION 1: Políticas de crédito		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Evaluación de clientes	X		X		X		
2	Otorgamiento de crédito	X		X		X		
3	Gestión de cartera	X		X		X		
DIMENSION 2: Políticas de cobranza		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
4	Formas y medios de cobro	X		X		X		
5	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
6	Estrategias de cobranza	X		X		X		
DIMENSION 3: Políticas de cuentas incobrables		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
7	Reporte de evaluación	X		X		X		
8	Tasa probable de incobrabilidad	X		X		X		
9	Castigo de cuenta incobrable	X		X		X		
Variable 2: Liquidez								
DIMENSION 1: Liquidez operativa		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
10	Liquidez general	X		X		X		
11	Liquidez inmediata	X		X		X		
12	Prueba acida	X		X		X		
DIMENSION 2: Liquidez del fondo maniobra		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
13	Activo corriente	X		X		X		
14	Pasivo corriente	X		X		X		
DIMENSION 3: Liquidez de inversiones a largo plazo		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
15	Riesgo	X		X		X		
16	Solvencia a largo plazo	X		X		X		
17	Endeudamiento a largo plazo	X		X		X		
DIMENSION 4: Liquidez de recursos propios		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
18	Financiamiento	X		X		X		
19	Apalancamiento	X		X		X		
20	Flujo de caja	X		X		X		

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

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

³ **Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

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

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Oscar Chávez Chávez

DNI: 09311543

Correo electrónico institucional: oscar.chavez@uwiener.edu.pe

Especialidad del validador:

Metodólogo

Temático

Estadístico

24 de junio de 2023



Firma del experto informante

Anexo 6. Base de datos

BD - B13 - CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ-SPS.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Género	Cadena	9	0	Género	{1, Masculin...	Ninguna	9	Izquierda	Nominal	Entrada
2	Edad	Numérico	8	0	Edad	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P1	Numérico	2	0	P1.V1.D1 ¿En ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P2	Numérico	2	0	P2.V1.D1 ¿Con...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P3	Numérico	8	0	P3.V1.D1 ¿Con...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P4	Numérico	8	0	P4.V1.D1 ¿Cre...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P5	Numérico	8	0	P5.V1.D1 ¿En ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P6	Numérico	8	0	P6.V1.D1 ¿Con...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P7	Numérico	8	0	P7.V1.D1 ¿En ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P8	Numérico	8	0	P8.V1.D1 ¿Cre...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P9	Numérico	8	0	P9.V1.D1 ¿Con...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P10	Numérico	8	0	P10.V1.D2 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P11	Numérico	8	0	P11.V1.D2 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P12	Numérico	8	0	P12.V1.D2 ¿Cr...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P13	Numérico	8	0	P13.V1.D2 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P14	Numérico	8	0	P14.V1.D2 ¿Su...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P15	Numérico	8	0	P15.V1.D2 ¿Cr...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P16	Numérico	8	0	P16.V1.D2 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P17	Numérico	8	0	P17.V1.D2 ¿Co...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P18	Numérico	8	0	P18.V1.D2 ¿Cr...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P19	Numérico	8	0	P19.V1.D3 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P20	Numérico	8	0	P20.V1.D3 ¿Co...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P21	Numérico	8	0	P21.V1.D3 ¿En...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P22	Numérico	8	0	P22.V1.D3 ¿Co...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	P23	Numérico	8	0	P23.V1.D3 ¿Cr...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON



- Resultado
 - Registro
 - Fiabilidad
 - Título
 - Notas
 - Conjunto de datos
 - Escala: ALL VARIABLES
 - Título
 - Resumen de estadísticas
 - Estadísticas
 - Estadísticas
 - Matriz de correlación
 - Matriz de covarianza
 - Estadísticas
 - Estadísticas

Fiabilidad

[ConjuntoDatos1] C:\UNIVERSIDAD NORBER WIENER\CURSO EXTRACURRICULAR PARA TESIS\SPSS\BD - SPSS - CUESTIONARIO\BD - B13 - CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ-SPS V4...

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

Casos	N		%	
	Válido	Excluido ^a	47	100,0
		0		,0
Total	47		100,0	

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,966	,965	50

Estadísticas de elemento

	Media	Dev. Desviación	N
P1.V1.D1 ¿En su organización se evalúan rigurosamente los antecedentes crediticios de los clientes antes de...	4,36	,640	47

Anexo 7. Estados de situación financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EMPRESA COMERCIAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022, 2021 Y 2020 (EXPRESADO EN SOLES)

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL (S/)		ANALISIS HORIZONTAL (%)	
CUENTA	2022	2021	2020	2022 (%)	2021 (%)	2020 (%)	2022-2021	2021-2020	2022-2021 (%)	2021-2020 (%)
ACTIVOS										
Activos Corrientes										
Efectivo y equivalentes al efectivo	55,619	47,384	254,634	3.00%	2.60%	12.20%	8,235	-207,250	17.38%	-81.39%
Cuentas por cobrar comerciales	581,201	563,646	286,581	31.38%	30.98%	13.74%	17,555	277,065	3.11%	96.68%
Cuentas por cobrar al personal, socios - accionistas	96,550	96,783	146,985	5.21%	5.32%	7.04%	-233	-50,202	-0.24%	-34.15%
Cuentas por cobrar diversas	45,962	121,517	186,074	2.48%	6.68%	8.92%	-75,555	-64,557	-62.18%	-34.69%
Serv. y otros contratados por anticipado	10,920	30	25,000	0.59%	0.00%	1.20%	10,890	-24,970	36300.00%	-99.88%
Inventarios	958,489	913,694	1,087,912	51.75%	50.21%	52.14%	44,795	-174,218	4.90%	-16.01%
Total Activos Corrientes	1,748,741	1,743,054	1,987,186	94.41%	95.80%	95.24%	5,687	-244,132	0.33%	-12.29%
Activos No Corrientes										
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	24,831	27,817	38,037	1.34%	1.53%	1.82%	-2,986	-10,220	-10.73%	-26.87%
Activo diferido	78,693	48,693	61,262	4.25%	2.68%	2.94%	30,000	-12,569	61.61%	-20.52%
Total Activos No Corrientes	103,524	76,510	99,299	5.59%	4.20%	4.76%	27,014	-22,789	35.31%	-22.95%
TOTAL DE ACTIVOS	1,852,265	1,819,564	2,086,485	100.00%	100.00%	100.00%	32,701	-266,921	1.80%	-12.79%
PASIVOS										
Pasivos Corrientes										
Tributos y Aportes al Sist. de Pens.y Salud por pagar	8,126	16,570	34,361	0.79%	1.56%	2.44%	-8,444	-17,791	-50.96%	-51.78%
Remuneraciones por pagar	0	2,330	513	0.00%	0.22%	0.04%	-2,330	1,817	-100.00%	354.19%
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	149,214	194,875	608,027	14.49%	18.34%	43.13%	-45,661	-413,152	-23.43%	-67.95%
Cuentas por pagar Diversas	281,875	315,614	365,500	27.37%	29.70%	25.93%	-33,739	-49,886	-10.69%	-13.65%
Total Pasivos Corrientes	439,215	529,389	1,008,401	42.65%	49.81%	71.53%	-90,174	-479,012	-17.03%	-47.50%
Pasivos No Corrientes										
Obligaciones financieras	590,657	533,416	401,262	57.35%	50.19%	28.47%	57,241	132,154	10.73%	32.93%
Total Pasivos No Corrientes	590,657	533,416	401,262	57.35%	50.19%	28.47%	57,241	132,154	10.73%	32.93%
TOTAL PASIVO	1,029,872	1,062,805	1,409,663	100.00%	100.00%	100.00%	-32,933	-346,858	-3.10%	-24.61%
PATRIMONIO										
Capital social	551,599	551,599	50,000	67.07%	72.89%	7.39%	0	501,599	0.00%	1003.20%
Capital adicional positivo			501,599	0.00%	0.00%	74.11%	0	-501,599		-100.00%
Reserva legal	7,994	7,994		0.97%	1.06%	0.00%	0	7,994	0.00%	
Resultados acumulados	197,166	125,223	29,544	23.97%	16.55%	4.37%	71,943	95,679	57.45%	323.85%
Resultados del ejercicio	65,634	71,943	95,679	7.98%	9.51%	14.14%	-6,309	-23,736	-8.77%	-24.81%
TOTAL PATRIMONIO	822,393	756,759	676,822	100.00%	100.00%	100.00%	65,634	79,937	8.67%	11.81%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,852,265	1,819,564	2,086,485							

ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA COMERCIAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022, 2021 Y 2020
(EXPRESADO EN SOLES)

ESTADO DE RESULTADOS				ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL (S/.)		ANALISIS HORIZONTAL (%)	
CUENTA	2012	2011	2009	2012 (%)	2011 (%)		2,012	2,011	11/10	10/09
Ingresos de Actividades Ordinarias										
Ventas Netas de Bienes	3,031,964	3,287,902	2,509,930	100.00%	100.00%	100.00%	-255,938	777,972	-7.78%	31.00%
Prestacion de Servicios										
Total de Ingresos de Actividades Ordinarias	3,031,964	3,287,902	2,509,930	100.00%	100.00%	100.00%	-255,938	777,972	-7.78%	31.00%
Costo de Ventas	-2,122,685	-2,019,129	-1,566,533	-70.01%	-61.41%	-62.41%	-103,556	-452,596	5.13%	28.89%
Utilidad Bruta	909,279	1,268,773	943,397	29.99%	38.59%	37.59%	-359,494	325,376	-28.33%	34.49%
Gastos de Ventas	-421,984	-669,871	-341,242	-13.92%	-20.37%	-13.60%	247,887	-328,629	-37.01%	96.30%
Gastos generales y administrativos	-421,985	-446,580	-511,863	-13.92%	-13.58%	-20.39%	24,595	65,283	-5.51%	-12.75%
Otros Ingresos										
Otros Gastos										
Utilidad Operativa	65,310	152,322	90,292	2.15%	4.63%	3.60%	-87,012	62,030	-57.12%	68.70%
Ingresos Financieros				0.00%	0.00%	0.00%				
Otros ingresos gravados	324	35	120	0.01%	0.00%	0.00%	289	-85	825.71%	-20695.83%
Otros ingresos no gravados			2,967	0.00%	0.00%	0.12%	0	-2,967		-100.00%
Gastos Financieros	-	-72,420	2,300	0.00%	-2.20%	0.09%	72,420	-74,720	-100.00%	122.35%
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	65,634	79,937	95,679	2.16%	2.43%	3.81%	-14,303	-15,742	-17.89%	-16.45%
Ingreso (gasto) por Impuesto a las Ganancias	-6,563	-7,994	-	-0.22%	-0.24%	0.00%	1,430	-7,994	-17.89%	7994.00%
Utilidad neta	59,071	71,943	95,679	1.95%	2.19%	3.81%	-12,873	-23,736	-17.89%	-24.81%

Anexo 8. Reporte de turnitin

● 14% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 11% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	hdl.handle.net Internet	3%
2	repositorio.uwiener.edu.pe Internet	3%
3	Submitted on 1691276442808 Submitted works	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Internet	1%
5	Submitted on 1687201908027 Submitted works	<1%
6	repositorio.unjfsc.edu.pe Internet	<1%
7	repositorio.ulasamericas.edu.pe Internet	<1%
8	uwiener on 2023-03-01 Submitted works	<1%