



Universidad
Norbert Wiener

FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS

Escuela Académico Profesional de Negocios y Competitividad

Tesis

La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una
empresa inmobiliaria, La Victoria 2022

Para optar el título profesional de Contador Público

Autores:

López Coaguila, Benji Braceli (Orcid: 0000-0002-4683-6570)

Mitma Sanchez, Denisse (Orcid: 0000-0001-7304-9313)

Asesor:

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

Línea de investigación general de la universidad

Sociedad y transformación digital

Línea de investigación específica de la universidad

Gestión, negocios y tecnociencia

LIMA - PERÚ

2023

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

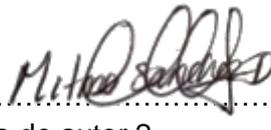
Yo, Benji Braceli López Coaguila / Denisse Mitma Sanchez egresados de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico "La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa inmobiliaria, La Victoria 2022." Asesorado por el docente: German Alexis Pineda Villavicencio DNI 40605745, Codigo ORCID 0000-0001-9220-3187 tiene un índice de similitud de 18 (Dieciocho) % con código 14912:209818051, verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

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



 Firma de autor 1
 Benji Braceli López Coaguila
 DNI: 45706946



 Firma de autor 2
 Denisse Mitma Sanchez
 DNI: 44943470



 Firma
 German Alexis Pineda Villavicencio
 DNI: 40605745.

Lima, 24 de febrero de 2023

Asesor temático:

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

Asesor metodológico:

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

Dedicatoria

A nuestro creador que nos da la congruencia de estar desarrollando este proyecto, a nuestros padres que siempre nos apoyan incondicionalmente en cada decisión que tomamos y principalmente nuestros hijos que son la fuente de perseverancia e inspiración para alcanzar luchando por nuestras metas.

Agradecimiento

Principalmente a Dios que nos da la fuerza y guiarnos en cada camino, a la familia por siempre estar presente dándonos palabras de aliento para perseverar con nuestras metas y a nuestros profesores que compartieron su conocimiento para este proyecto de tesis.

Índice general

	Pág.
Portada	i
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Índice general	v
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
Resumen	ix
Abstract	x
Introducción	xi
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	12
1.1. Planteamiento del problema	12
1.2. Formulación del problema	15
1.2.1. Problema general	15
1.2.2. Problemas específicos	15
1.3. Objetivos de la investigación	15
1.3.1. Objetivo general	15
1.4. Justificación de la investigación	16
1.4.1. Teórica	16
1.4.2. Metodológica	16
1.4.3. Práctica	16
1.5. Limitaciones de la investigación	17
CAPÍTULO II: MARCO TEORICO	18
2.1. Antecedentes de la investigación	18
2.2. Bases teóricas	20
2.3. Formulación de hipótesis	29
2.3.1. Hipótesis general	29
2.3.2. Hipótesis específica	29
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	30
3.1. Método de la investigación	30
3.2. Enfoque investigativo	30
3.3. Tipo de investigación	30
3.4. Diseño de la investigación	31

3.5. Población, muestra y muestreo	31
3.6. Variables y operacionalización	32
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
3.7.1. Técnica	32
3.7.2. Descripción de instrumentos	32
3.7.3. Validación	33
3.7.4. Confiabilidad	33
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	33
3.9. Aspectos éticos	33
CAPITULO VI: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	34
4.1 Resultados	34
4.1.1. Análisis descriptivos de resultados	34
4.1.2. Prueba de hipótesis	47
4.1.3. Discusión de resultados	52
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	55
5.1. Conclusiones	55
5.2. Recomendaciones	56
REFERENCIAS	57
ANEXOS	65
Anexo 1: Matriz de consistencia	65
Anexo 2: Operacionalización de las variables	66
Anexo 3: Instrumentos	68
Anexo 4: Base de datos para SPSS	71
Anexo 5: Validez del instrumento	72
Anexo 6: Estados financieros	78
Anexo 7: Tamaño de la muestra	80
Anexo 8: Informe del asesor de turnitin	81

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Análisis descriptivos: Gestión de cuentas por cobrar (V1)	34
Tabla 2 Análisis descriptivos: Ratios de cobranza (V1D1)	35
Tabla 3 Análisis descriptivos: Políticas de cuentas por cobrar (V1D2)	36
Tabla 4 Análisis descriptivos: Liquidez (V2)	37
Tabla 5 Análisis descriptivos: Estado de situación financiera (V2D1)	38
Tabla 6 Análisis descriptivos: Ratios financieros (V2D2)	39
Tabla 7 Tabla de contingencia de las variables	40
Tabla 8 Análisis vertical: Efectivo y equivalente de efectivo	41
Tabla 9 Análisis vertical: Cuentas por cobrar comerciales	42
Tabla 10 Análisis horizontal: Ventas	42
Tabla 11 Análisis de ratio: Prueba ácida	43
Tabla 12 Análisis de ratio: Razón de efectivo	44
Tabla 13 Análisis de ratio: Rotación de cuentas por cobrar	45
Tabla 14 Análisis de ratio: Periodo promedio de cobranza	46
Tabla 15 Prueba de normalidad: De las 2 variables	47
Tabla 16 Prueba de normalidad: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)	48
Tabla 17 Prueba de normalidad: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)	48
Tabla 18 Prueba de confiabilidad: De las 2 variables	49
Tabla 19 Prueba de confiabilidad: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)	49
Tabla 20 Prueba de confiabilidad: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)	49
Tabla 21 Prueba de coeficiente de las 2 variables	50
Tabla 22 Prueba de coeficiente de correlación: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)	51
Tabla 23 Prueba de coeficiente de correlación: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)	52

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Árbol de problemas de la inmobiliaria.	14
Figura 2 Análisis descriptivos: Gestión de cuentas por cobrar (V1)	34
Figura 3 Análisis descriptivos: Ratios de cobranza (V1D1)	35
Figura 4 Análisis descriptivos: Políticas de cuentas por cobrar (V1D2)	36
Figura 5 Análisis descriptivos: Liquidez (V2)	37
Figura 6 Análisis descriptivos: Estado de situación financiera (V2D1)	38
Figura 7 Análisis descriptivos: Ratios financieros (V2D2)	39
Figura 8 Comparación entre variables	40
Figura 9 Efectivo y equivalentes de efectivo	41
Figura 10 Cuentas por cobrar comerciales	42
Figura 11 Ventas	43
Figura 12 Ratio de prueba ácida	44
Figura 13 Ratio de razón de efectivo	45
Figura 14 Ratio de rotación de cuentas por cobrar	46
Figura 15 Periodo promedio de cobranza	47

Resumen

La investigación trazo como objetivo general determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria. El estudio se llevó a cabo mediante un método deductivo, analítico e hipotético; el tipo de investigación fue básica con enfoque cuantitativo; de diseño no experimental, de corte transversal, la población estuvo comprendida por personal de cobranzas, el contador y los administradores, una población de 45 colaboradores. El cual tiene como muestra a 40 personas. Asimismo, la técnica de recopilación de datos fue la encuesta y como instrumento se manejó el cuestionario para el análisis estadístico.

Mediante el análisis de las variables, los resultados obtenidos en alto nivel fueron 60% donde los colaboradores valoraron la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez con un nivel favorable “de acuerdo”, el 37.5% valoraron con “ni de acuerdo ni en desacuerdo” y el 2.50% valoraron como “muy de acuerdo”. Por otra parte, la prueba de normalidad “Kolmogorov-Smirnov^a” su resultado sig. fue < 0.05 (0.000) para ambas variables. Por lo tanto, los datos dieron valores no paramétricos, por consiguiente, se realizó la prueba de “Rho de Spearman” = 0.656 lo que indica una correlación positiva moderada entre la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez y el valor $p = 0.000$. En base a este resultado se rechaza la H_0 y se acepta la H_a .

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, ratios financieros y liquidez.

Abstract

The research outlined as a general objective to determine how the management of accounts receivable affects the liquidity of the real estate company. The study was carried out using a deductive, analytical and hypothetical method; The type of research was basic with a quantitative approach; Of non-experimental design, cross-sectional, the population was comprised of collection personnel, the accountant and the administrators, a population of 45 collaborators. Which has as a sample 40 peoples. Likewise, the data collection technique was the survey and as an instrument the questionnaire was handled for statistical analysis.

Through the analysis of the variables, the results obtained at a high level were 60% where employees valued the management of accounts receivable and liquidity with a favorable level "in agreement", 37.5% valued with "neither agree nor disagree" and 2.50% valued as "very agree". On the other hand, the "Kolmogorov-Smirnov a" normality test was < 0.05 (0.000) for both variables. Therefore, the data gave non-parametric values, therefore, the "Spearman's Rho" test = 0.656 was performed, indicating a moderate positive correlation between accounts receivable management with liquidity and the p-value = 0.000. Based on this result, H_0 is rejected and H_a is accepted.

Keywords: Accounts receivable management, financial ratios and liquidity.

Introducción

Ahora con la activación económica las empresas han mejorado su nivel de ventas, por consiguiente, también aumentan sus cuentas de recaudo y también incrementa sus gastos. Asimismo, en esta investigación se describe la incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. En ese mismo contexto buscar soluciones para optimizar la variables en estudio de la compañía; en tal sentido, se conocerá el desarrollo de los sucesivos capítulos:

Del capítulo 1, podemos ver las diversas problemáticas que existe a nivel internacional y local, referente a las variables en estudio. Así mismo, se empleó la herramienta del árbol de problemas para establecer las causas que muestra. Por consiguiente, se formuló el planteamiento del problema, el objetivo, la justificación y sus limitaciones.

Del capítulo 2, tenemos el marco teórico. Seguidamente, tenemos los antecedentes de nivel internacional y local. En bases teóricas se tomaron tres teorías (a) la teoría de la contabilidad y control; (b) la teoría de administración financiera y (c) la teoría de sistemas que dan sustento a las variables de estudio. Por último, se realizó la definición de las variables, hasta formular las hipótesis de acuerdo con el problema encontrado.

Del capítulo 3, se muestra la parte metodológica, enfoque, tipo y diseño de investigación. Por otra parte, figuran la población, muestra, la definición operacional de las variables, técnicas e instrumento en el desarrollo del presente trabajo. Por último, los aspectos éticos.

Del capítulo 4, percibe los resultados de la investigación producto de la estadística aplicada a las respuestas de los encuestados. Por el cual, son representados e interpretados mediante cuadros y gráficos. Por último, se muestra el análisis de documental. Del capítulo 5, presenta las discusiones, conclusiones y recomendaciones a la empresa de acuerdo con el resultado obtenido del trabajo de investigación. Últimamente, las referencias y los anexos.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Las variaciones que se producen dentro del mundo empresarial se crean diversas plataformas de pagos, herramientas y procesos que permiten llevar un mejor control en las cobranzas de efectivo. La gran parte de las empresas se concentran en estrategias para mejorar la gestión de cobranzas; de tal manera, le permita recuperar la inversión durante un plazo adecuado. Por consiguiente, generan mayor liquidez permitiendo hacer frente a sus obligaciones y garantizar su operatividad.

En una revista ecuatoriana, algunas empresas se basan en la captación de clientes otorgando créditos a largos plazos sin revisar el historial crediticio generando una mayor cartera de clientes, además de no tener un adecuado control les conlleva a que algunas pasen a convertirse en una cuenta incobrable generando pérdida a la empresa (Arroba *et al.*, 2018), en resumen, el seguimiento y una exhaustiva revisión de las partidas por cobrar son de alta importancia para prevenir pérdidas futuras.

En un estudio paraguayo, se observó a través de una encuesta que el 88% de las entidades tienen ventas al crédito, no emplean políticas de crédito y cobranza en 56%, otros desconocen que son las directrices de cobranza; en tal sentido, no lo aplican en un 70% (Chiriani *et al.*, 2020). En resumen, las organizaciones no les dan importancia a las políticas de cobros, en tanto, puede traer problemas de liquidez inmediata para sus obligaciones con terceros.

En un artículo chileno, su estudio examina el efecto del riesgo de liquidez sobre la rentabilidad en el mercado bursátil comprendidos entre los años 2000 y 2018, se utilizó un modelo de regresión múltiple en lo cual hay evidencia de la importancia del riesgo de liquidez para el rendimiento de las acciones (Vásquez *et al.*, 2019). En resumen, quiere decir que a mayor riesgo de liquidez es directamente proporcional sus ganancias; lo que generen

las entidades es de suma importancia para que los inversionistas puedan obtener rentabilidad de sus acciones.

En un informe colombiano, se observó que los gastos sin control relacionado a la venta y su crecimiento de cartera afecta la sostenibilidad de la empresa, el cual requiere con urgencia establecer políticas y estrategias financieras para su sostenibilidad (Cárdenas y Velasco, 2014). En síntesis, las políticas de cobranzas y adicionando estrategias financieras serán de gran importancia para las entidades ya que les permite planificar y minimizar las cuentas incobrables.

En un informe elaborado por CEPAL (2020) nos indica que, la crisis económica trajo el covid-19 impactando en diversos países; donde las compañías fueron afectadas por las restricciones sociales. Asimismo, muchas empresas tuvieron que cerrar y reducir su capacidad productiva; no obstante, también trajo despidos masivos. Por otro lado, con la pandemia se ha evidenciado que muchas empresas han tenido debilidades en cómo enfrentar o reorganizarse en medio de la crisis económica. De igual importancia, nuestro país ha sido muy afectado con las decisiones del gobierno por la pandemia dejando diversas empresas en quiebra debido a las restricciones. Por consiguiente, estas no han podido seguir operando por falta de liquidez que dejaron de percibir por los ingresos de las ventas; por lo tanto, mantienen deudas con sus proveedores y trabajadores. El gobierno ha brindado apoyo económico para mantener y reactivar la economía. Por lo que, en la actualidad las organizaciones plantean estrategias para estar a la vanguardia en el mercado.

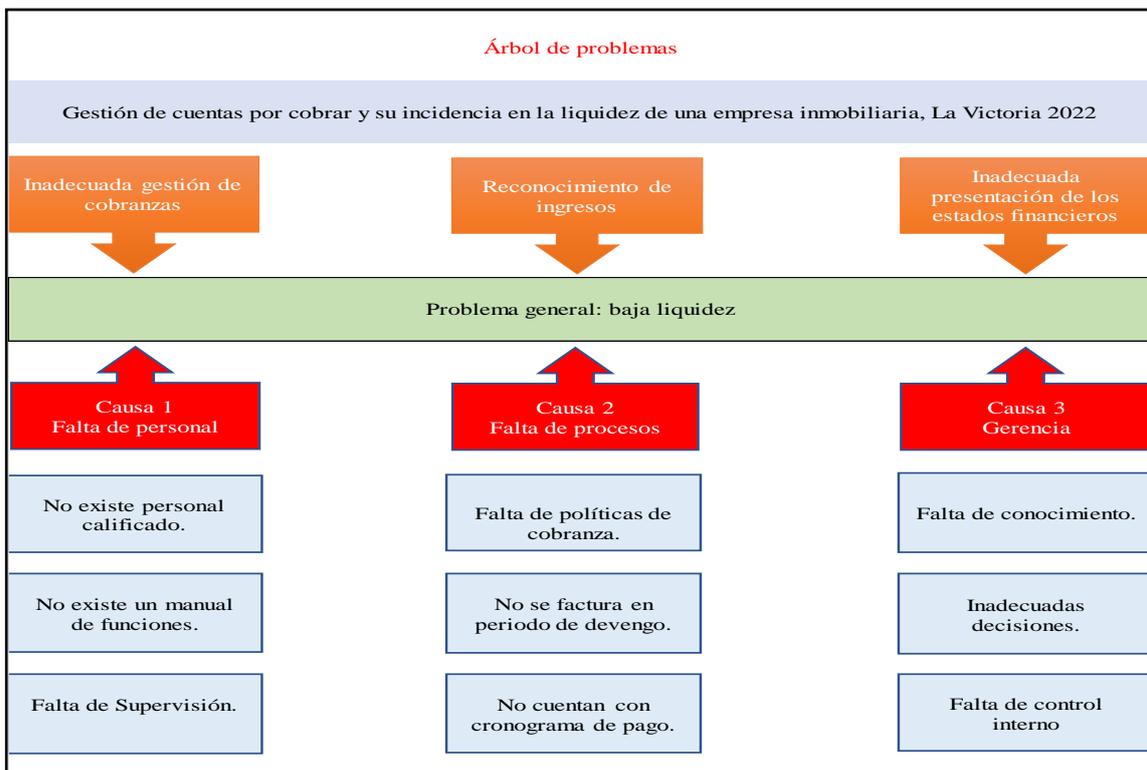
En un informe realizado en Lima, se evidencio que algunas organizaciones no pueden administrar sus compromisos menor aun año, en consecuencia, estarían entrando a tener riesgo de liquidez para responder a sus obligaciones. además, llegando incluso hasta vender sus propios activos a un menor precio del costo; por lo tanto, necesitan estrategias de gestión de cobranza para no tener que llegar a situaciones extremas (Gonzales y Sanabria, 2016).

Por lo tanto, podemos decir que una adecuada planificación de la gestión de recaudo minimizará los riesgos de solvencia y que la entidad continúe con sus operaciones para poder seguir en un mercado competitivo.

En un artículo Limeño, enfocado para las entidades; menciona que, el manejo suficiente y correcto de los activos líquidos tales como: efectivo, cuentas por cobrar comerciales e inventario, asegura solvencia económica a la entidad. Por lo que, la liquidez es necesaria para el funcionamiento de la compañía y el desempeño acertado conllevará a no tener insuficiencias monetarias con terceros. Por lo tanto, conseguirá anticiparse a contingencias negativas que se presenten; asimismo, les permita tomar las decisiones certeras para el bienestar de la entidad (Mantilla y Huanca, 2020). En resumen, las empresas que manejan idóneamente sus partidas de liquidez inmediata deben estar a la vanguardia ante posibles pérdidas financieras. De tal manera, que su efectivo no esté estancado y pueda darle movimiento como adquiriendo activos para luego rentabilizarlo a futuro.

Figura 1

Árbol de problemas de la inmobiliaria.



Acorde con la figura 1, se manejó el “árbol de problemas”, la empresa pertenece al sector de actividades inmobiliarias con bienes propios o arrendados y con más de 30 años en el mercado. En el cual, se observó las variables determinando las sucesivas causas como: (a) la falta de personal, la contratación del personal es idóneo para el cargo, ya que su elección se da por cuestión de confianza o recomendación por parte de la gerencia, el cual hace que no tenga supervisión en sus labores porque no existe un manual de funciones, (b) la falta de procesos; debido a la carencia de políticas de cobranzas y manual procesos conlleva a que no hay un seguimiento del cronograma de vencimiento para las facturación a los clientes; y (c) la gerencia; la deficiencia del conocimiento del proceso de cobranza y control interno hace que la gerencia toma decisiones inadecuadas. Ante toda esta problemática la empresa inmobiliaria prevalece implementar habilidades para la gestión de cobranzas, en razón si estos problemas no son priorizados va a generar una inconclusa gestión de cobranzas y reconocimiento de los ingresos dando una inoportuna presentación a los estados financieros de la empresa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?

1.2.2. Problemas específicos

PE1: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?

PE2: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en las ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

OE1: Determinar la gestión de cuentas por cobrar influye en el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

OE2: Determinar la gestión de cuentas por cobrar incide en los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Teórica

Elegimos referenciar 3 teorías que se aprovechará como sustento las variables: (a) la teoría de la contabilidad y control acreditada por Sunder; (b) la teoría de la administración financiera sustentada por Onitcanschi y (c) la teoría de sistemas acreditada por Lapierre. Por lo tanto, estas teorías se basan en la recolección de datos, planeación de los recursos económicos y en sistematizar los procesos operativos en cada área, es decir, que planeando óptimos procesos y funciones se tendrá veracidad en las operaciones que realice la empresa dándole fiabilidad a los informes financieros.

1.4.2. Metodológica

La tesis sostiene como alcance metodológico: enfoque cuantitativo de diseño no experimental y tipo transversal – correlacional para las variables en estudio, con el designio de conocer mediante datos estadísticos el nivel de su incidencia. Este trabajo, servirá como guía a futuros investigadores en comprobar los instrumentos aplicados para la valoración de las variables.

1.4.3. Práctica

La contemporánea exploración complacerá calzar puntos sobre si incide la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez, en concordancia con los resultados permitirá a gerencia

atacar los puntos más críticos y de esa manera puedan plantear estrategias como mejorar la evaluación de los clientes, realizar cronogramas de vencimiento y además en todos los procesos involucrados en gestión de cobranzas. Así mismo, la entidad mejorara su rentabilidad para que pueda seguir operando en el mercado y con ello sus estados financieros tendrán información confiable.

1.5. Limitaciones de la investigación

1.5.1. Temporal

Se efectuará una tesis no experimental en los meses de octubre del 2022 y enero del 2023.

1.5.2. Espacial

La contemporánea tesis se aplicará en una compañía inmobiliaria, situada en Lima.

1.5.3. Recursos

Se presupuestó un coste de S/ 9,669.00 soles, el cual estuvo fomentado por los investigadores al 100%.

CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Internacional

Avelino (2017), asume como objetivo valorar la consecuencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la compañía Adecar. El investigador utilizó como metodología deductiva, enfoque cualitativo y tipo descriptiva, el instrumento se utilizó los informes contables, entrevista y observación, su muestra fue de 20 empleados de la empresa. Por el cual, concluyo que existe una inadecuada administración en los procesos de cobro, creando un efecto negativo de liquidez para la entidad.

Guale (2019), plantea como objetivo analizar la gestión y administración del proceso crediticio de la empresa Corpasso S.A., donde se empleó una metodología deductiva, tipo descriptiva, enfoque cualitativo, se manipuló como instrumento análisis documental, observación y entrevista, su muestra fue de 3 empleados de la empresa. Expone como conclusión que, la sociedad posee manual de políticas de créditos y cobranzas, pero sin aplicarlo en el campo, por eso las cuentas por cobrar aumentaron significativamente en 416,44%. En consecuencia, el índice de gestión de las cobranzas estaría circulando 2,5 veces anual; por otro lado, los clientes tardan 153 días para realizar el pago.

Ramos (2021) manifiesta que, en su investigación planteó como objetivo proponer instrucciones de cobro, para minimizar las cuentas por cobrar que impacta en la liquidez de U.E. Adventista Franz Tamayo. Su metodología fue deductiva, con diseño descriptivo y explicativo. Tuvo como conclusión mediante la prueba de liquidez de los últimos 6 años dio como resultado menor a 1; el cual significa que no cuentan con solvencia suficiente para hacer frente a sus necesidades en un determinado plazo.

Dos Passos (2019), tiene como objetivo analizar los ratios de liquidez extraídos del balance del patrimonio de la empresa Natura, de 2012 a 2018. Con una metodología

exploratorio y descriptivo, en donde obtuvo como resultado que, la empresa en los años analizados por el ratio de liquidez están por encima de 1. Es decir, la compañía tiene capacidad para cancelar sus deudas con terceros.

Tapia y Reina (2018), propuso como objetivo observar financieramente las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa ABC S.A., utilizando una metodología inductivo y deductivo con un enfoque cualitativo, en donde concluyeron que la empresa ha asumido dificultades en su cuenta por cobrar, debido a un aumento en la cartera de clientes por morosidad, en definitiva, se debe tener estrategias para reducir los riesgos crediticios y proponer mejoras en el área de cobranza.

Nacional

Caycho y Castro (2020), describe como objetivo determinar la conexión entre las ventas al crédito y la liquidez de Inversiones Ingall S.A.C., su metodología fue descriptivo de enfoque cuantitativo y la técnica realizada fue la encuesta. Su muestra es 20 trabajadores de entre el área de administración, contabilidad, finanzas y área comercial. En conclusión, se verifico que, hay una correlación directa con la gestión de cobranzas y políticas de crédito, estos sucesos de cartera confrontarán con los resultados de la liquidez.

Burga y Rodrigo (2019), presenta como objetivo establecer el suceso de las cuentas por cobrar en los indicadores de liquidez de la Imprenta Unión. La metodología fue cuantitativa y alcance descriptivo explicativo y la muestra fue los informes financieros contable. En donde concluyeron que, el modo de recaudo influye en los ratios de liquidez.

Apolino (2021), en su tesis tiene como objetivo establecer si las cobranzas inciden en la liquidez de Inversiones Ingall S.A.C. Utilizando una metodología de enfoque cuantitativo con un diseño de tipo transversal-correlacional-causal; en donde concluyeron que, concurre una relación significativa en la correlación de las variables, esto quiere decir,

que las cobranzas manejadas adecuadamente logran un nivel óptimo de fluidez y pueden afrontar sus deudas en un corto plazo.

Lopez (2020), presenta como objetivo analizar la partida de cuentas por cobrar en una entidad inmobiliaria, Lima 2018-2019. Utilizando una metodología de enfoque mixto, nivel comprensivo, diseño holístico y de método deductivo. Concluyendo, la partida de cuentas por cobrar creció en correlación a que entregaban créditos sin respaldo por no tener capacitado al personal del área de créditos y cobranzas.

Fiestas (2018), propuso como objetivo valorar el proceso de facturación para determinar el efecto en las cuentas por cobrar y la liquidez de Transporte Pakatnamu SAC. El estudio es tipo descriptiva, con diseño no experimental, enfatizando las técnicas de observación, entrevistas y revisión de documentos, en donde obtuvo como resultado que existen deficiencias en el área de facturación con un 36% de cartera vencida debido a que no cuentan con políticas ni manuales establecidos.

Hernandez (2021), trazó como objetivo determinar la correlación entre cuentas por cobrar y liquidez en los microempresarios. Manejando una metodología deductiva, de diseño no experimental y transversal. Llegando a la conclusión que, si existe relación entre las dos variables y sus objetivos específicos mediante la prueba de Pearson con nivel de error del 0.01.

2.2. Bases teóricas

Se tomó como referencia 3 teorías que sirven como soporte teórico a las variables en estudio. La teoría de la contabilidad y control acreditada por Sunder, consiste en complementar un esquema a través de la recolección de datos que permita realizar reglamentos específicos a cada área de la organización, en el caso del área de cobranzas deben registrar las operaciones de compras o servicios para obtener control del derecho por recibir (Sunder, 1997). Esto

quiere decir que, adecuando una buena estrategia de procesos y funciones se tendrá sustento de cada operación que realice la organización dándole fiabilidad a los informes financieros.

En la teoría de la administración financiera sustentada por Onitcanschi, señala que no se pueden aceptar ciertos valores en la contabilidad a base de especulaciones por ser cantidades no fiables para el registro; por ende, afecta la elaboración distorsionando los estados financieros (Onitcanschi, 1971), Esta teoría se utilizará en la planificación de la búsqueda de recursos financieros, identificando y determinando las fuentes de financiación más convenientes, con el objetivo de utilizar estos fondos de forma óptima.

De la misma manera, la teoría de sistemas acreditada por Lapierre, se enfoca sistematizar los procesos operativos de cada área de una entidad (Latorre, 1996), esta teoría es una instrumento de gran escala que admite la integración de las operaciones agilizando los procesos operativos de la entidad y permitiendo un seguimiento oportuno a las cobranzas.

Variable independiente

Gestión de cuentas por cobrar: Las entidades prefieren tener ventas al contado. Sin embargo, debido a la competencia optan por dar créditos a los clientes; por consiguiente, aumentan sus cuentas por cobrar y se ven en la insuficiencia de buscar estrategias eficientes para la gestión de ellas. Por otra parte, la ejecución de una buena la gestión de cobranzas es primordial para las organizaciones por que induce a reducir el índice de morosidad (Haro y Rosario, 2017). Es decir, una buena gestión de cobranzas y el control interno van a inducir que los empleados cumplan con las directrices en sus procesos. Por consiguiente, permite reducir el nivel de morosidad, estabilizando el flujo operativo de la empresa.

Castro (2021) infiere que, la gestión de cobranzas es primordial para la entidad, su aplicación garantiza el flujo de efectivo a las entidades. Por otra parte, se requiere de estrategias y políticas que sean flexibles y variables con el tiempo. Así mismo podemos decir

que la implementación de las cobranzas permite controlar y optimizar el tiempo en los procesos de los cobros a los clientes, permitiendo estabilizar el flujo de caja.

Por otra parte, Cordoba (2016) enfatiza que, involucra una serie de estrategias y habilidades de negociación para comprometer a los clientes que paguen a tiempo sus obligaciones. Esto quiere decir que, las empresas deben poner énfasis a los procesos de cobranzas; Asimismo, darles seguimiento a los comprobantes de pago desde su emisión hasta la cancelación de la misma. Además, la pesquisa que se le ofrezca al cliente debe ser detallada y completa, para que el usuario tenga conocimiento de sus deudas y pueda cancelar dentro del tiempo establecido.

De la misma manera, Morales y Morales (2014) afirman que, consiste básicamente en gestionar los cobros, administrar la fuente y controlar para avalar la liquidez de la sociedad. En tal sentido, se puede decir que la gestión de cobranza es una instrumento que garantiza la cabida económica de la sociedad. Sin embargo, necesita apoyarse de estrategias, controles administrativos y supervisión, verificando que los flujos del proceso se encaminen al objetivo de la compañía. Por lo tanto, tiene importancia capacitar al personal sobre las estrategias de la empresa y puedan lograr una cobranza eficiente.

Por último, las cuentas por cobrar pertenecen a los activos líquidos que tiene una compañía, con derechos exigibles a cobrar por deudas y se clasifican en comerciales y no comerciales (Mendoza y Ortiz, 2016). En conclusión, las cuentas por cobrar no solo simbolizan las deudas de clientes por parte de las operaciones comerciales; sino también, se deben considerar todas las que tengan adeuden con la empresa como: los préstamos que tenemos con los empleados, socios y accionistas, vinculadas, anticipos y entre otras.

Importancia de la gestión de cuentas por cobrar

Según Czerny (2020) infiere que, la recaudación de deudas a los consumidores es importante para la compañía, por lo que, si no se lleva de manera efectiva tendrían problemas en cancelar

sus obligaciones. Consecuentemente, estarían perdiendo liquidez y evitando el crecimiento de la empresa hasta llevarlo a la quiebra. Por lo tanto, es importante tener una buena gestión de cobranza efectiva que les permita a la entidad garantizar la liquidez y por consiguiente crecer la rentabilidad. Asimismo, para tener una buena gestión de cartera sería necesario tener procedimientos definidos para la redención de la deuda, ofrecer incentivos de pagos, capacitar al equipo de cobranzas, buscar herramientas que les permita automatizar el proceso, como también optar por el factoring para obtener liquidez en el menor tiempo.

Dimensión 1

Ratios de cobranza: Para Córdova (2012) señala que, estos ratios de cobranzas calculan la validez de la gestión financiera y administrativa para los recursos. De la misma manera, la entidad podrá tomar acciones; y evaluar estrategias para mejorar gestión y solidez de la empresa.

Indicadores

Rotación de cuentas por cobrar: Para Córdova (2012) señala que, este indicador establece cuantas veces circuló el saldo de cartera de los consumidores de una sociedad para un periodo y se calcula con las ventas anuales sobre los liquidaciones promedios de las deudas. De la misma manera, aplicando este indicador financiero permite a la entidad conocer el turno en veces la circulación del dinero en transformarse en efectivo.

Periodo promedio de cobranza: Gitman y Zutter (2012) aseveran que, el ciclo de cuentas por cobrar revela cuanto tiempo el cliente demora en pagar sus deudas. Este ratio es muy utilizado por las empresas por que les permite conocer si la gestión de cobranza y capital es eficiente. De igual importancia, permite tener información del flujo de caja y analizar el estado financiero de la compañía, con este ratio se medirá el número de días que se convertirá en efectivo.

Dimensión 2

Políticas de cuentas por cobrar: Consisten en procedimientos de cobranza a los consumidores, de acuerdo el objetivo de la empresa será tomado como referencia para establecer las políticas; además, deben evaluar periódicamente las condiciones y necesidades de la organización (Morales y Morales, 2014). Por lo tanto, son directrices que adoptan las empresas para recuperar gran parte de ellas. Además, estos lineamientos deben ser flexibles y cambiantes de acuerdo como fluye la operación económica de la empresa.

Son ordenamientos que utilizan las áreas cobranzas para agilizar el cobro de las ventas, permitiendo reducir el ciclo de morosidad y las perdidas incobrables, para eso la empresa debe evaluar y establecer procedimientos que ayuden a mejorar rentabilidad en la empresa (Higuerey, 2007). La mayoría de las empresas practican en su ejecución de políticas de cobro para optimizar el flujo de procesos en las cobranzas. Asimismo, agilizando en corto tiempo el cobro a los morosos permitiendo a la entidad tener dinero de forma inmediata y a su vez brindando una perspectiva financiera saludable.

Indicadores

Comportamiento de pagos: Según Aguilar (2013) refiere que, el consumidor está cumpliendo los pagos a la fecha de término de sus facturas. En consecuencia, la entidad debe evaluar de manera periódica el vencimiento de sus cuentas por cobrar. Por lo tanto, debe contar con personal capacitado para analizar y revisar los vencimientos de la facturación; y a su vez, reportar el comportamiento de pagos los clientes.

Cartas de cobranza: Según Morales y Morales (2014) indican que, se utiliza para recuperar parte de la deuda con el cliente donde se expresa las medidas del incumplimiento. Esto quiere decir que la carta de cobranza tiene como objetivo principal recuperar parte de la deuda; así mismo, deben redactarse por un abogado para darle soporte y consecuentemente permita recuperar parte de lo invertido.

Llamadas de cobranza: Según Morales y Morales (2014) señalan que, estas se realizan para prevenir o recuperar la deuda. Estas suelen ser prácticas porque hay un contacto más directo con el cliente. Esto quiere decir, que las llamadas preventivas pueden ser efectivas para recuperar la deuda que tenemos con nuestros clientes, para ello se debe tener toda la información detallada antes de realizar la llamada al cliente y puedan llegar a un buen acuerdo.

Agencia de cobro: Según Concha (2020) señala que, es una opción que tiene la empresa para recuperar su cartera vencida más eficiente ya que ellos realizan toda la gestión de cobranza de acuerdo a su propio sistema. Por lo tanto, para aquellos clientes difícil de cobrar la empresa puede recurrir a estas agencias para recuperar parte de lo invertido y no esperar que la deuda prescriba.

Control interno: Es un conjunto de métodos e instrucciones dando confiabilidad a las transacciones de las operaciones de la empresa. Asimismo, el área contable se encarga de salvaguardar el correcto registro que posteriormente serán presentados en los estados financieros (Concha, 2007). Como parte del control interno contable, todas las transacciones de la operación de la empresa tienen que estar documentadas y registradas razonablemente para la presentación del reporte financiero a la gerencia.

Variable dependiente

Liquidez: Dias (1991) infiere que, los fondos líquidos, efectivo o depósitos en una cuenta, están para disponer en el más corto plazo. De tal manera, la empresa cumpla con sus obligaciones más inmediatas. Además del efectivo, debe considerar cualquier cosa que requiera un cambio de moneda rápido, como papel comercial, cuentas por cobrar, bienes o servicios por entregar. Es decir, la compañía tiene en efectivo inmediato para poder concebir frente a sus gastos.

Según Gitman y Zutter (2012) enfatizan que, para medir la liquidez tiene que tener solvencia la compañía, en tal sentido, podrá cumplir con sus necesidades en un determinado tiempo de acuerdo con el vencimiento de sus obligaciones operacionales de la entidad. Las organizaciones le ponen más énfasis a la liquidez ya que se ha vuelto un problema común entre ellas; por lo tanto, se apoyan de estrategias eficientes para gestionar las cobranzas y a su vez, le genere dinero disponible para los gastos operacionales que se presenten en el día. Igualmente, ponen a prueba la herramienta de los ratios de liquidez para medir su solvencia.

Para Córdova (2012) indica que, la capacidad de la liquidez es un activo para convertirse inmediatamente en efectivo en un menor tiempo; consecuentemente, permite cumplir con sus obligaciones financieras. Asimismo, cuando hablamos de liquidez se refiere a los fondos disponibles que tiene la empresa para cumplir con sus gastos inmediatos. Además, va a permitir conocer como la gerencia está manejando las operaciones económicas y su vez como mantiene la posición financiera de la entidad.

Por otra parte, Rubio (2007) expresa que, la liquidez es la solvencia final por perspectiva ante una liquidación. Así mismo, mide el valor de sus bienes para respaldar sus deudas contraídas con terceros. Por lo tanto, la falta de liquidez en el punto más extremo puede conllevar a la empresa a vender sus activos para afrontar sus pagos con sus acreedores. Por lo consiguiente, esta falta de control lo podría conducir hasta la quiebra.

De la misma forma, García (2011) infiere que, la liquidez es activos que inmediatamente se convierten en efectivo. En consecuencia, la liquidez es de vital importancia para la sobrevivencia de la entidad; sin ello no pueden cumplir con sus adeudos de pagos. Además, debe cuidar sus activos más líquidos para garantizar la tranquilidad y solvencia económica de la compañía.

Dimensión 1

Estado de situación financiera: Todos los ordenamientos económicos de la compañía se resumen en los estados financieros. Asimismo, su información debe ser clara y confiable para analizar cómo está rindiendo la empresa (Pacheco, 2014). De la misma forma, mediante estos informes la gerencia puede determinar la toma de decisiones ya que nos muestra como la empresa está utilizando y gestionado los recursos económicos.

Los estados financieros muestran la información de cómo se está llevando a cabo la gestión de los recursos (Concha, 2007). En resumen, permite analizar los gastos, las inversiones en activos, el financiamiento y los flujos de dinero. Por otra parte, esta información permite evaluar como gerencia está manejando el capital de trabajo, asimismo, tomar decisiones y soluciones al respecto del análisis obtenido para que la empresa se mantenga en marcha.

Según Concha (2020) indica que, es importante la muestra del escenario financiero de la entidad donde se puede examinar los saldos en derechos y obligaciones por cada rubro. También, está conformado por el activo, pasivo y patrimonio. En consecuencia, este estado financiero es de suma importancia ya que centraliza y resume la información de las transacciones financieras. Por consiguiente, permitirá a la gerencia ver como se está gestionando la empresa y de acuerdo con el estado podrá tomar decisiones futuras para una mejorar la gestión.

Por otra parte, Róman (2019) define que, se debe mostrar en determinada fecha los activos, pasivos y capital que conforman el esquema financiero de la entidad. Es decir, deben ser cuantificables e identificables todos los recursos que posee la empresa y el origen de ellos. Este estado es vital jerárquicamente para la compañía; en vista que, pueden analizar cómo están conformados cada partida contable y el origen fiable de ello.

Indicadores

Efectivo y equivalente de efectivo: Según Concha (2007) afirma que, son considerados como efectivo y equivalente de efectivo. Es decir, el dinero en efectivo, los depósitos en banco y se considera las inversiones a corto plazo que tengan vencimiento en menos de tres meses. Con respecto a lo mencionado el efectivo es lo más líquido que puede tener una empresa. Además, una buena gestión de las finanzas es un signo de tener mayor liquidez para cumplir con sus acreedores.

Ventas: Westreicher (2022) manifiesta que, es la entrega de un bien o servicio a cambio de una contraprestación de dinero. Se puede decir, que la venta es el eje de toda actividad económica. Por el cual, requiere de estrategias para consumir con las fines y objetivos trazados. De este modo, el cobro por estas ventas le dará solvencia económica a la sociedad.

Cuentas por cobrar comerciales: Vizcarra (2007) infiere que, los derechos de cobro de una compañía están formadas por los préstamos concedidos a terceros, accionistas o personal, y primariamente por aquellos cuyo inicio está en las ventas que la compañía perpetra, es decir que, si realizamos un contrato de arrendamiento ya poseemos un derecho de cobro a nuestro cliente por el periodo contratado.

Dimensión 2

Ratios financieros: Según Aching (2006) enfatiza que, son herramientas importantes para la empresa. Asimismo, van a poder evaluar mediante sus resultados y tomar las decisiones para mejorar la gestión. En otras palabras, evalúan como está la situación financiera de la empresa y mediante sus resultados permite a la administración a tomar decisiones eficientes para resguardar la salud financiera de la empresa.

Para Ricra (2014) manifiesta que, tal herramienta sirve de gran utilidad para que las empresas puedan medir el grado de eficiencia y el comportamiento de las operaciones económicas de la empresa. Por lo tanto, el cálculo de estos ratios permite tomar acciones y decisiones ante una variación material en las operaciones de la empresa.

Indicadores

Razón acida: Ricra (2014) indica que, este ratio es más exigente por que mide los activos de más líquidos para cumplir con sus compromisos en un corto plazo, no se toma en cuenta los inventarios debido a que no se convierte en efectivo inmediato. Asimismo, este ratio si el indicador es mayor a uno la compañía cuenta con capacidad para cumplir sus necesidades. Por consiguiente, si fuese menor a uno tendría inconvenientes de liquidez para efectuar con sus compromisos económicos.

Razón de efectivo: Para Ricra (2014) manifiesta que, este ratio mide la cabida que tiene la firma para contrarrestar sus necesidades con sus activos más líquidos. Es decir, el ratio nos dará un resultado en porcentaje para deducir el nivel de liquidez con lo que cuenta la sociedad sin tener que considerar las ventas.

2.3. Formulación de hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

HI: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

H0: No Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

2.3.2. Hipótesis específica

HE1: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

HE2: Existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Método de la investigación

Se realizará el método hipotético según Bernal (2010), consiste en un procedimiento que comienza con proposiciones que son hipótesis y trata de refutar o falsear estas sacando conclusiones de ellas para compararlas con los hechos. Además, se aplicará el método deductivo según Rodríguez (2005) manifiesta que, consiste en adquirir las conclusiones desde una ley principal; tales como, determinar hechos para analizar, deducir las relaciones uniformes, formular y comprobar hipótesis. Esto ayudara a analizar las hipótesis para informar las conclusiones y recomendaciones para la empresa. También, se usará el método analítico. Los procesos cognitivos implican dividir el objeto de estudio, separando cada parte del todo para estudiarlas por separado (Bernal, 2010). En tal sentido, el método hipotético - deductivo ayudara a comparar nuestras variables con la hipótesis si es viable nuestra tesis y con respecto a la método analítico lograremos un análisis profundo de los estados financieros.

3.2. Enfoque investigativo

En la presente exploración se utilizará el enfoque cuantitativo que infiere en la selección de datos para experimentar la hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el desenlace de establecer pautas de procedimiento y probar teorías (Hernández *et al.*, 2014). Consecuentemente contribuirá a recolectar información de la inmobiliaria con fin de estudiar su problemática de liquidez.

3.3. Tipo de investigación

El material de estudio es investigación básica; por tanto, Álvarez (2020) define que, si el propósito de la investigación es adquirir sistemáticamente nuevos conocimientos, su único propósito es aumentar el conocimiento sobre una realidad específica. Es decir, tiene como

propósito adquirir y recoger datos con el fin de erigir y tener un mayor panorama de la información que se obtenga, en la cual se manipulara la variable de liquidez.

3.4. Diseño de la investigación

Esta investigación es no experimental, Hernández *et al.* (2014) definen que, Estos estudios se llevaron a cabo sin una manipulación deliberada de las variables y simplemente observaron los fenómenos en su entorno natural para su análisis. A su vez es de corte transversal en donde Bernal (2010) enfatiza que, son aquellas en las cuales se obtiene información del tema de investigación (población o muestra) una única vez en un momento dado. Por último, de tipo correlacional examina agrupaciones, pero no relaciones de causalidad, se prueba cuando los cambios en un factor afectan directamente los cambios en otro (Bernal, 2010). En tal sentido, se recolectará la información en un tiempo establecido en donde se analizará las variables en su contexto originario para determinar su problemática.

3.5. Población, muestra y muestreo

Población

Es un contiguo de elementos de características en común, a quien se eligió para estudiar y además puede ser finita o infinita (Beltrán y Cueva, 2018). En criterio de inclusión participarán los empleados que laboran dentro de la empresa y que deseen participar libremente, firmando un consentimiento enterado. Con el objetivo de obtener información para el presente trabajo se tomará una población de 45 empleados.

Muestra

La muestra se obtiene después de haber elegido la población, asimismo, es el subconjunto de elementos con principales particularidad o intereses singulares (Beltrán y Cueva, 2018). Por consiguiente, se tomará como muestra 40 empleados, tales como, gerente,

administradores y contadores que laboran en la inmobiliaria. Mas detalle, se puede apreciar en el anexo 7.

3.6. Variables y operacionalización

Se indaga información confiable y precisa; y además justificada en el mercado teórico. Mas referencia, se puede visualizar en el anexo 2.

Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar

Definición conceptual: Se fundamenta en realizar bajo un proceso ordenado de pasos que nos permitirá establecer un conjunto de acciones, tareas y negociaciones que aplicaremos a los que nos adeudan para lograr la redención de las compromisos registrados (Debitia, 2022).

Definición operacional: se medirá por sus dimensiones: indicadores y políticas de cobranza. Aplicando un cuestionario con preguntas cerradas.

Variable dependiente: Liquidez

Definición conceptual: es la cabida de un activo en transformarse en dinero en el corto plazo sin necesidad de bajar su precio (Sevilla, 2015).

Definición operacional: se medirá por sus dimensiones: estados y ratios financieros. Aplicado, mediante el instrumento de un cuestionario con preguntas cerradas.

3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnica

Según Maya (2014) infiere que, las metodologías de investigación comprenden un ligado de ordenamientos organizados sistemáticamente que orientan al investigador en la tarea de profundizar en el conocimiento y en el planteamiento de nuevas líneas de investigación. En conclusión, la técnica para las variables se utilizará el cuestionario y análisis documental.

3.7.2. Descripción de instrumentos

Según Chasteauneuf, un cuestionario reside en un ligado de preguntas sobre una o más variables medibles (2009, citado en Hernández et al., 2014). Para la presente investigación

se realizó el cuestionario y el análisis documental, nos permitió contrastar si existe influencia con la liquidez. Mas referencia, se puede visualizar en los anexos 3 y 6.

3.7.3. Validación

Según Hernández *et al.* (2014) definen que, es el grado en que un instrumento mide realmente la variable que está tratando de verificar. Se evaluará a través del método de juicio de expertos con 3 profesionales que se encarguen de revisar el contenido con el fin de darle el valor apropiado. Mas referencia, se puede visualizar en el anexo 5.

3.7.4. Confiabilidad

Según Hernández *et al.* (2014) definen que, es la medida en que un instrumento origina resultados consistentes y coherentes. Se verificará la consistencia de la indagación del área de cobranzas de la inmobiliaria ubicada en La Victoria. Mas referencia, se puede visualizar en la tabla 9.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

El actual material de estudio será presentado al comité de ética de la UPNW para la conformidad de la investigación, la encuesta se ejecutó con el formulario de Google, posteriormente los datos fueron ingresados en una matriz en el programa Microsoft Excel 2019, luego serán exportados al programa IBM SPSS Statistics versión 25.0 ahí se procesarán y reconocerán las tablas y figuras que posteriormente serán descritas e interpretadas en los componentes de resultados y discusión.

3.9. Aspectos éticos

La presente investigación manejó las normas APA, con el propósito de transcribir el objeto de estudio, de las cuales apalearon como agentes informantes tales como gerente general, administradores, contadores y cobradores. Informando de manera voluntaria; en tal sentido, no se han maniobrado las respuestas de los cuestionarios. Asimismo, se aplicó la herramienta de similitud turnitin. Mas referencia, se puede visualizar en el anexo 8.

CAPITULO VI: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Análisis descriptivos de resultados

En el presente estudio de investigación, se ejecutó el análisis de las variables en estudio de la inmobiliaria. Los resultados son producto de la estadística aplicada, en este sentido, las encuestas se aplicaron a 40 usuarios delegados al área de cobranzas, contabilidad y administración.

Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar

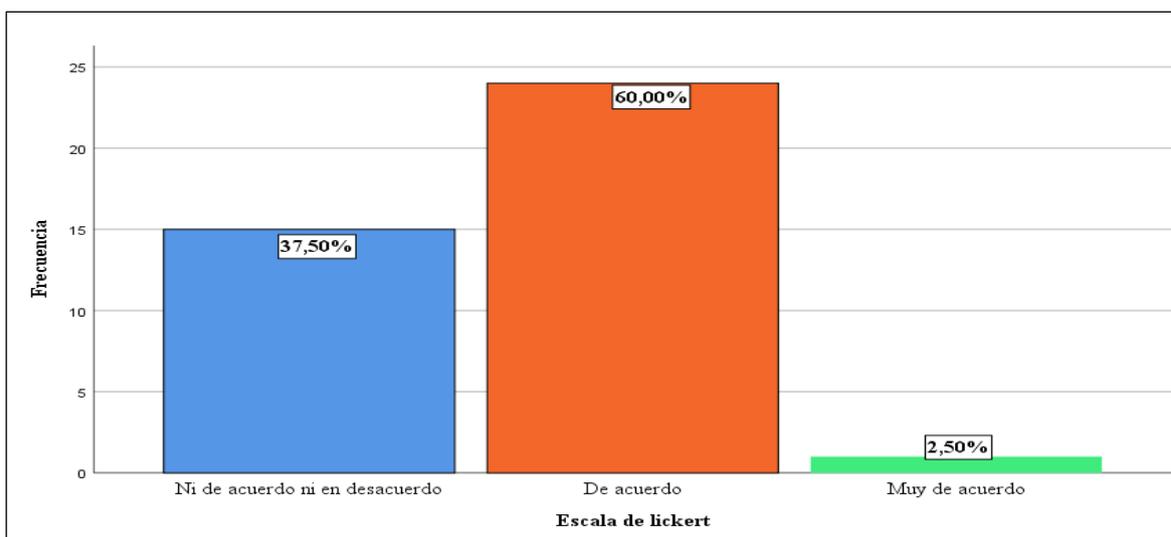
Tabla 1

Análisis descriptivos: Gestión de cuentas por cobrar (VI)

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	37,5
	De acuerdo	24	60,0
	Muy de acuerdo	1	2,5
	Total	40	100,0

Figura 2

Análisis descriptivos: Gestión de cuentas por cobrar (VI)



Interpretación: Examinando la tabla 1 y figura 2, verificando la variable independiente observamos que gran parte de los 24 de los que participaron en la encuesta representan el (60.00%), tienen una valoración “de acuerdo” de la variable independiente; Asimismo, 15

de los de los que participaron en la encuesta representaron un (37.50%), dieron una valoración “de ni de acuerdo ni en desacuerdo” y solo 1 de los encuestados representa un (2.50%), indicaron como “muy de acuerdo”. En resumen, gran parte de los que participaron en la encuesta posee apreciación efectiva con proporción a la gestión de recaudo.

Dimensiones independientes

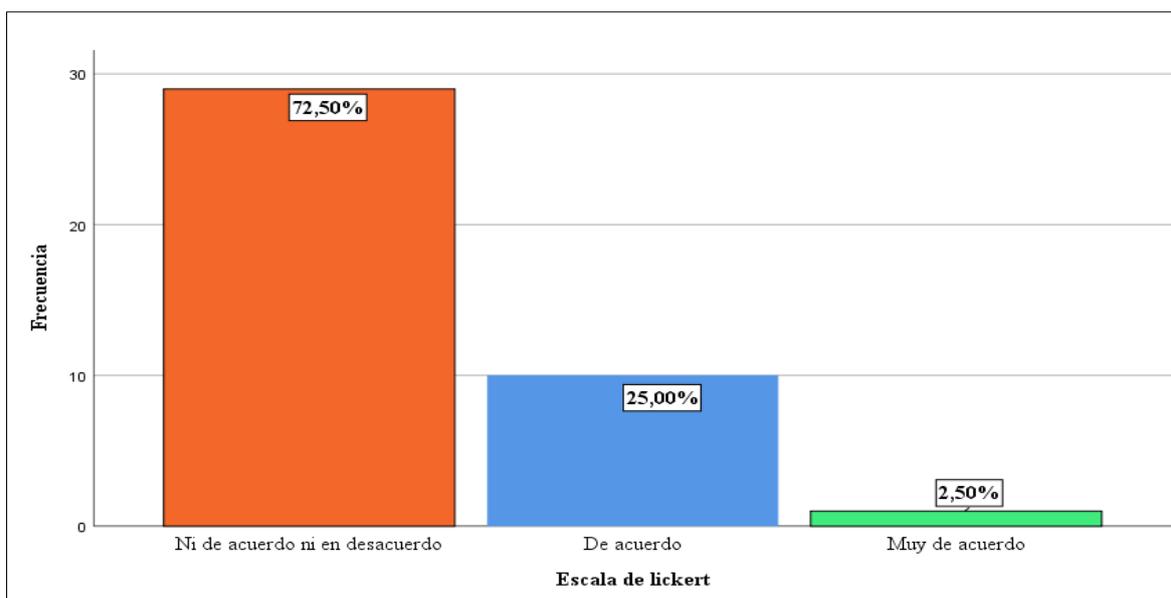
Tabla 2

Análisis descriptivos: Ratios de cobranza (VID1)

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	29	72,5
	De acuerdo	10	25,0
	Muy de acuerdo	1	2,5
	Total	40	100,0

Figura 3

Análisis descriptivos: Ratios de cobranza (VID1)



Interpretación: Examinando la figura 3 y tabla 2, verificando la variable de ratios de cobranza observamos que gran parte de los 29 preguntados es el (72.50%), tienen una apreciación “ni de acuerdo ni en desacuerdo” de dicha dimensión; Asimismo, 10 de los preguntados existe un (25.00%), proporcionaron una valoración “de acuerdo” y solo 1 de los preguntados que representan un (2.50%), indicaron como “muy de acuerdo”. En resumen, la

mayor parte de encuestados no tiene una apreciación positiva, por lo tanto, no le dan importancia al ratio de cobranza para así mejorar la gestión de recaudo.

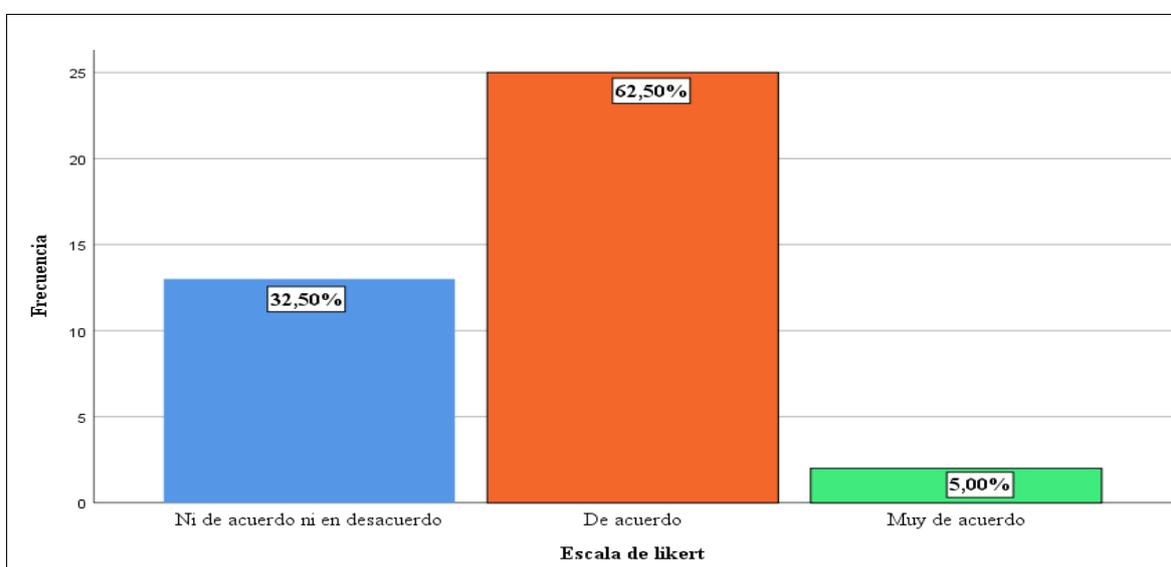
Tabla 3

Análisis descriptivos: Políticas de cuentas por cobrar (VID2)

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	32,5
	De acuerdo	25	62,5
	Muy de acuerdo	2	5,0
	Total	40	100,0

Figura 4

Análisis descriptivos: Políticas de cuentas por cobrar (VID2)



Interpretación: Examinando la figura 4 y tabla 3, cotejando la dimensión dos se verificó que gran parte de los 25 preguntados que representan el (62.50%), tienen una valoración “de acuerdo” de dicha dimensión; Asimismo, 13 de los preguntados que representan un (32.50%), dieron una valoración “ni de acuerdo ni en desacuerdo y 2 de los preguntados representan un (5.00%), indicaron como “muy de acuerdo”. En síntesis, la mayor parte de encuestados tiene una apreciación positiva de dicha dimensión.

Variable dependiente: Liquidez

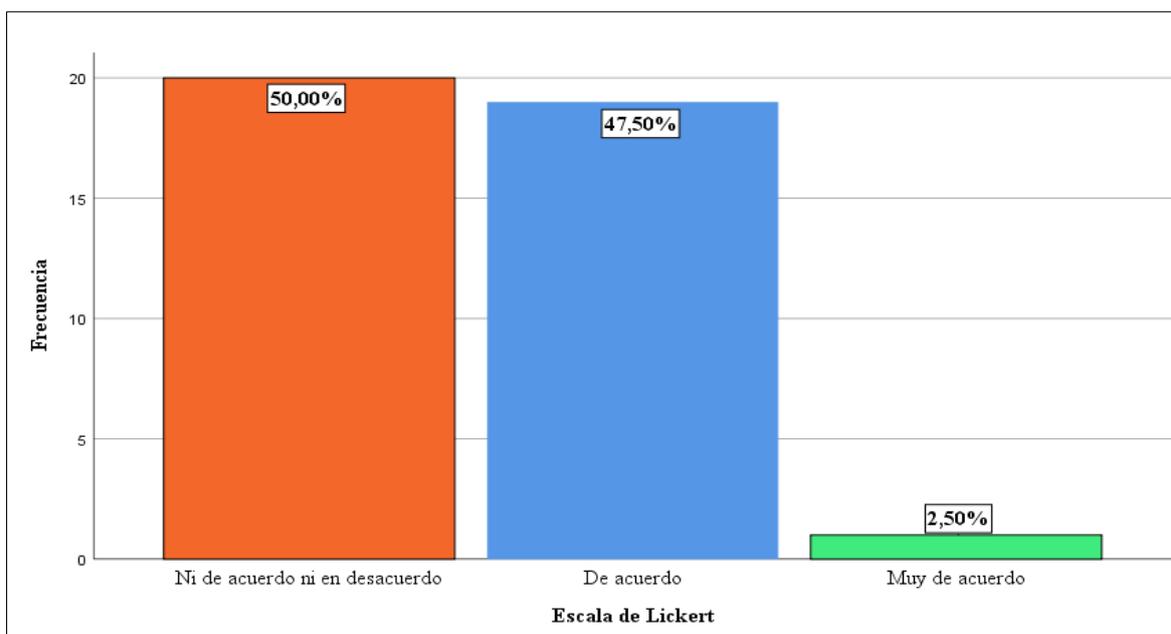
Tabla 4

Análisis descriptivos: Liquidez (V2)

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	50,0
	De acuerdo	19	47,5
	Muy de acuerdo	1	2,5
	Total	40	100,0

Figura 5

Análisis descriptivos: Liquidez (V2)



Interpretación: Examinando la tabla 4 y figura 5, verificamos la variable dependiente denominada liquidez, en donde observábamos que 20 de los preguntados, representa un (50.00%), el cual tienen una valoración de “ni de acuerdo ni desacuerdo” como parte de la liquidez; Asimismo, se evidenció que 19 preguntados cuya representación es de (47.50%), dieron una valoración de acuerdo para liquidez; y por último, solo 1 encuestado representó un (2.50%), valoró como “muy de acuerdo” la liquidez. En resumen, se observó que la mitad de encuestados tiene no le dan importancia a la liquidez que tiene la empresa.

Dimensiones de la variable 2:

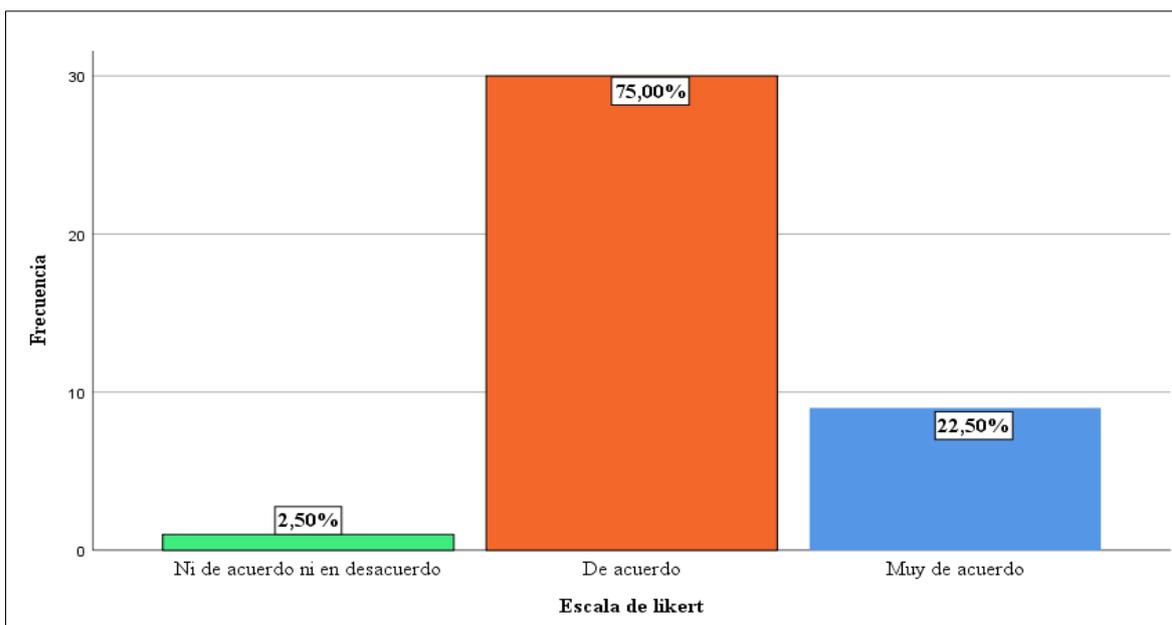
Tabla 5

Análisis descriptivos: Estado de situación financiera (V2D1)

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	2,5
	De acuerdo	30	75,0
	Muy de acuerdo	9	22,5
	Total	40	100,0

Figura 6

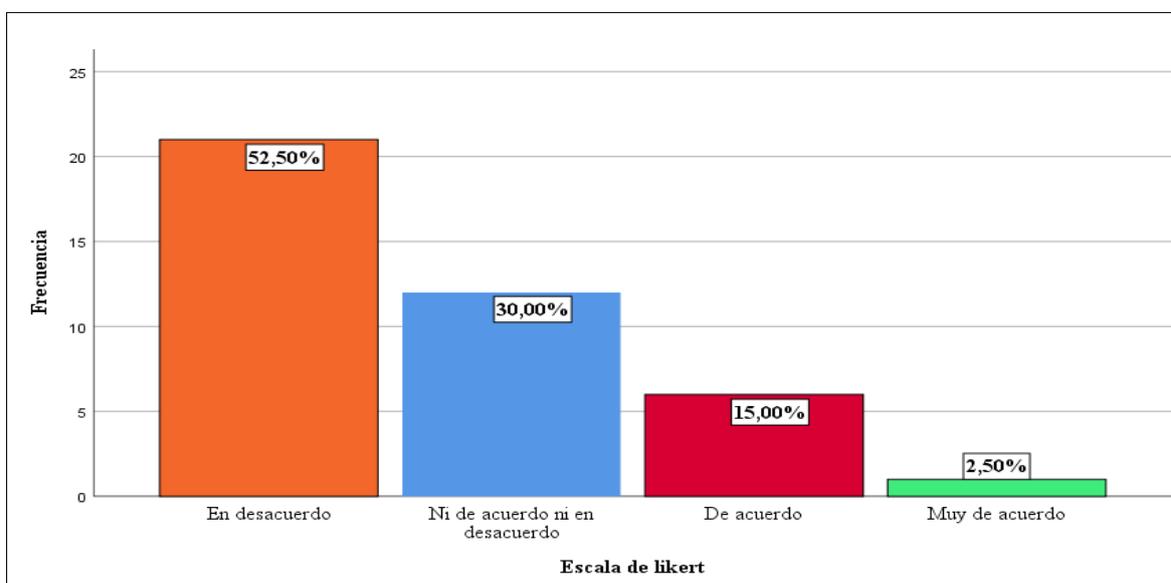
Análisis descriptivos: Estado de situación financiera (V2D1)



Interpretación: examinando la figura 6 y tabla 5, verificando la dimensión de estado de situación financiera observamos que gran parte de los 30 preguntados representan el (75.00%), tienen una valoración “de acuerdo” de dicha dimensión; Asimismo, 9 de los preguntados representan un (22.50%), dieron una valoración “muy de acuerdo” y solo 1 de los preguntados representó un (2.50%), indicó como “ni de acuerdo ni en desacuerdo”. En síntesis, la mayor parte de encuestados tiene una apreciación positiva conocen del estado de situación financiera para analizar la solvencia de la sociedad.

Tabla 6*Análisis descriptivos: Ratios financieros (V2D2)*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	En desacuerdo	21	52,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	30,0
	De acuerdo	6	15,0
	Muy de acuerdo	1	2,5
	Total	40	100,0

Figura 7*Análisis descriptivos: Ratios financieros (V2D2)*

Interpretación: Examinando figura 7 y tabla 6, observamos que gran parte de los 21 encuestados representan el (52.50%), tienen una valoración “en desacuerdo” de dicha dimensión; Asimismo, 12 de los preguntados representan un (30.00%), dieron una valoración “ni de acuerdo ni en desacuerdo”; 6 de los preguntados representan un (15.00%), dieron una valoración “de acuerdo” y solo 1 de los preguntados que representan un (2.50%), indicó como “muy de acuerdo”. En síntesis, la mayor parte de los preguntados tiene una apreciación negativa de los ratios financieros.

Tablas cruzadas

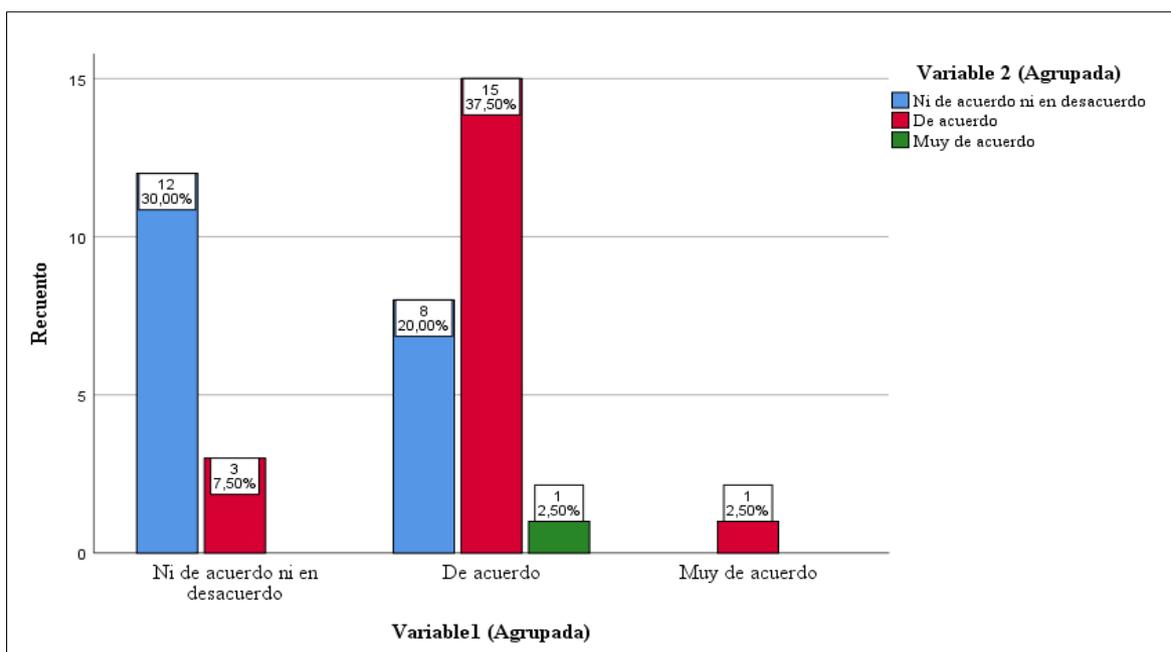
Tabla 7

Tabla de contingencia de las variables

		V2 Liquidez				
			Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
V1 Gestión de cuentas por cobrar	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Recuento	12	3	0	15
		% del total	30,0%	7,5%	0,0%	37,5%
	De acuerdo	Recuento	8	15	1	24
		% del total	20,0%	37,5%	2,5%	60,0%
	Muy de acuerdo	Recuento	0	1	0	1
		% del total	0,0%	2,5%	0,0%	2,5%
Total	Recuento	20	19	1	40	
	% del total	50,0%	47,5%	2,5%	100,0%	

Figura 8

Comparación entre variables



Interpretación: Examinando la tabla 7 y figura 8, que del 60.00% (24 encuestados), que valoraron la gestión de cuentas por cobrar con un nivel “de acuerdo”, el 37.50% (15 encuestados), valoraron con un nivel “ni de acuerdo ni en desacuerdo” y el 2.50% restante (1 encuestado), valoraron como “muy de acuerdo. Del análisis rescatamos que existe

proporción muy considerable que dio una valoración “de acuerdo “y “muy de acuerdo” para ambas variables, en tanto las valoraciones “ni de acuerdo ni en desacuerdo” tienen un grado de importancia sobre las variables.

Observación de los estados financieros de la inmobiliaria, para los años 2021-2020

Se efectuó el análisis a los estados financieros, utilizando como herramientas el análisis vertical y horizontal, el cual ayudo a determinar los porcentajes de participación que aparece en las variables de estudio entre los periodos 2021-2020.

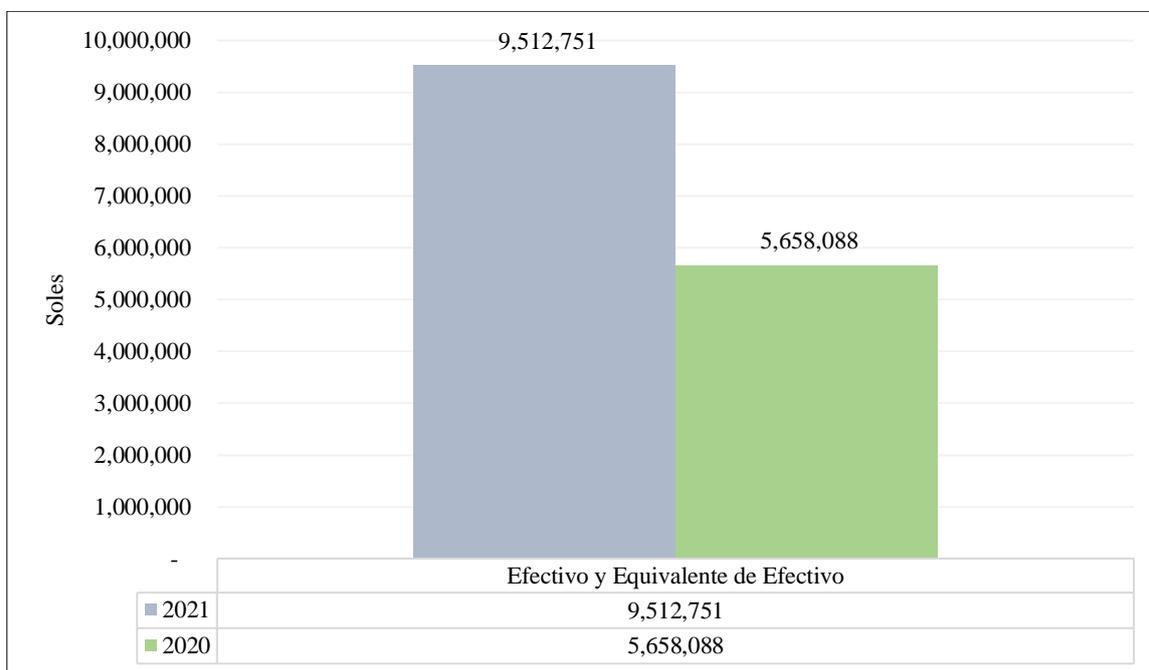
Tabla 8

Análisis vertical: Efectivo y equivalente de efectivo

	2021	%	2020	%	Diferencia
Efectivo y equivalente de efectivo	9,512,751	8.53	5,658,088	5.09	3,854,663

Figura 9

Efectivo y equivalentes de efectivo



De la observación elaborado a la tabla 8 y figura 9, podemos deducir de esta partida contable representa un 5.09% para el 2020 y un 8.53% para el 2021; el cual se observa que, hubo un incremento de 3.44% con respecto al año anterior. Esta variación no es significativa

a pesar de la activación económica, esto quiere decir que la empresa tiene una deficiencia en control de su cartera para realizar cobranzas.

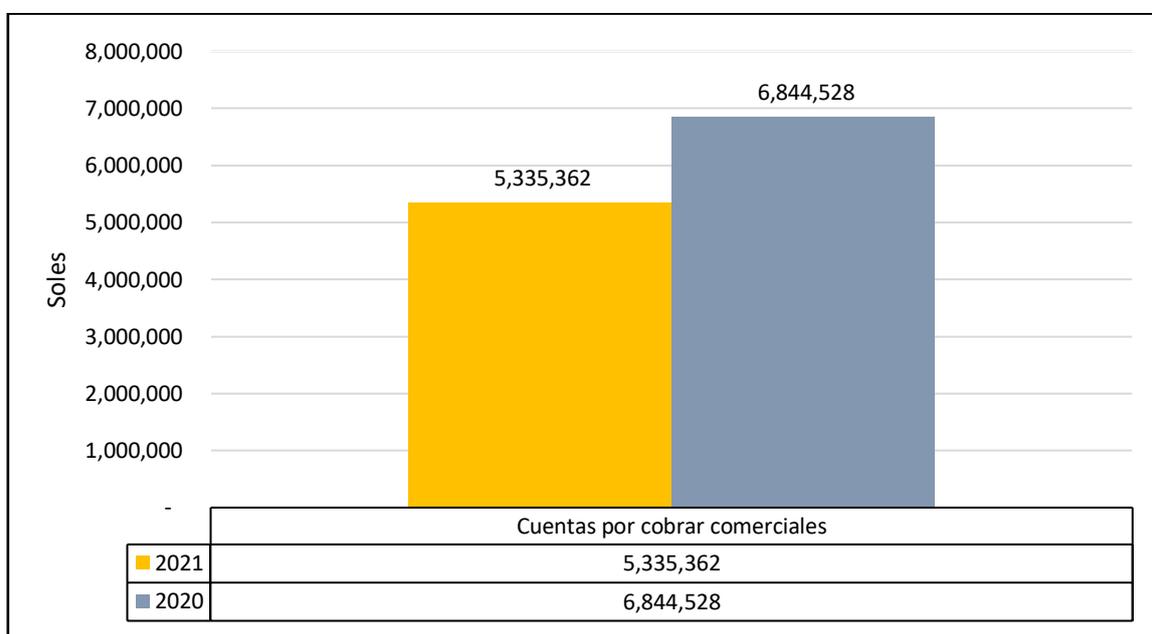
Tabla 9

Análisis vertical: Cuentas por cobrar comerciales

Estado de situación Financiera	2021	%	2020	%	Diferencia
Cuentas por cobrar comerciales	5,335,362	4.79	6,844,528	6.15	-1,509,167

Figura 10

Cuentas por cobrar comerciales



Se verifica en la figura 10 y tabla 9, las cuentas por cobrar comerciales figuran un 6.15% para el 2020 y el 2021 representa un 4.79%. El cual se observa que hubo disminución de 1.37% con respecto al año anterior. Esta variación es debido a la activación económica, por consiguiente, los clientes están cancelando sus facturas vencidas.

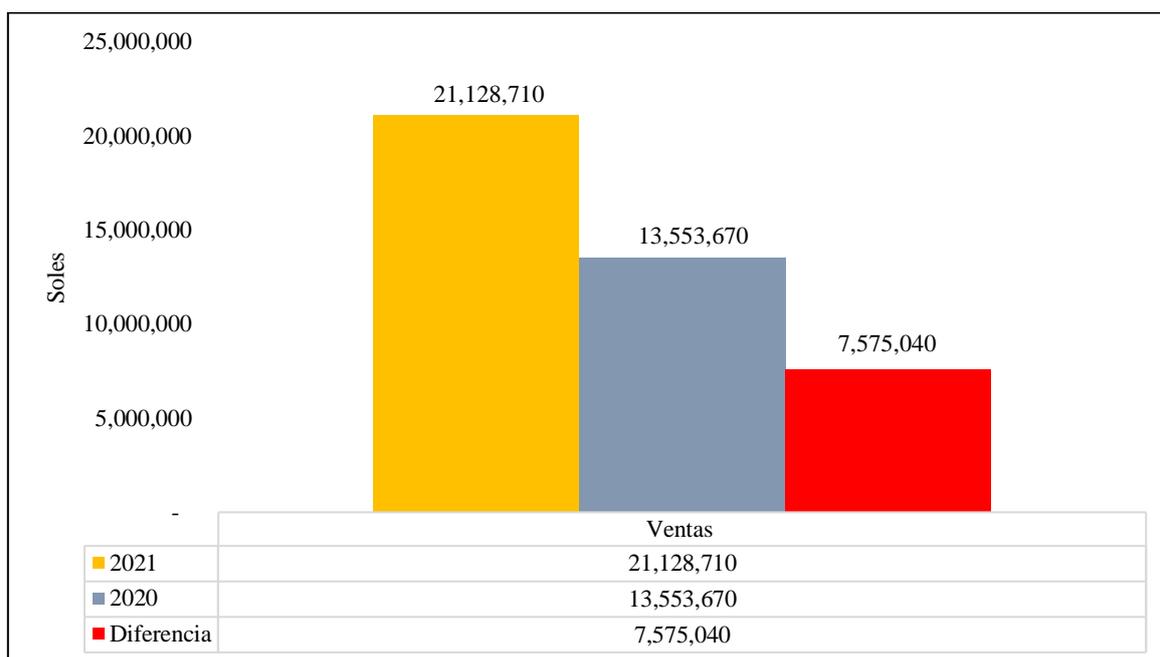
Tabla 10

Análisis horizontal: Ventas

	2021	%	2020	%	Diferencia
Cuentas por cobrar comerciales	5,335,362	4.79	6,844,528	6.15	-1,509,167

Figura 11

Ventas



Se verifica en la figura 11 y tabla 10, se observa para el 2021 que las ventas aumentaron en 7'575, 040 de soles con respecto al 2019. Asimismo, la activación económica influyo significativamente permitiendo que nuestros clientes sigan arriendando en nuestros centros comerciales.

Observación de ratios financieros de la inmobiliaria, para los años 2021-2020

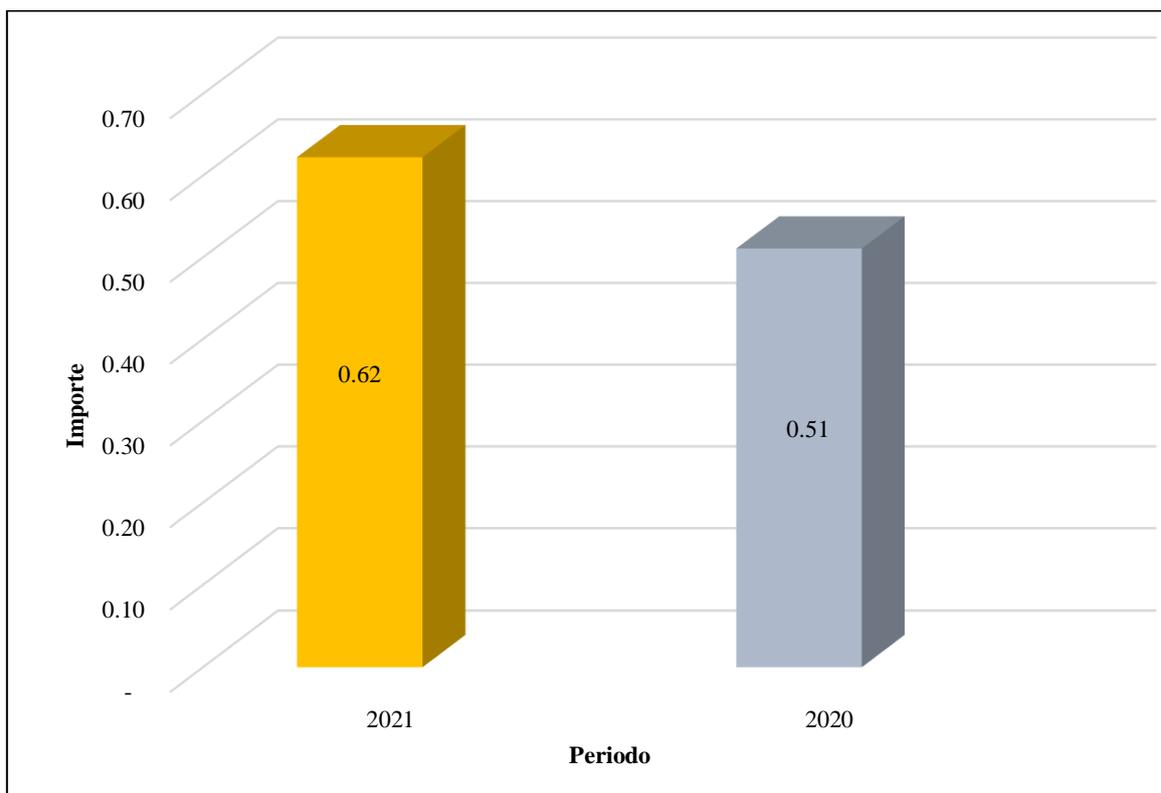
Tabla 11

Análisis de ratio: Prueba ácida

Ratio	Fórmula	2021	2020
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente-Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	0.62	0.51
		16,590,883	15,735,873
		26,650,834	30,802,158

Figura 12

Ratio de prueba ácida



Se verifica en la tabla 11 y figura 12, que el ratio aplicado revela que incrementó de 0.51 a 0.62 para el año 2021. Sin embargo, este resultado indica que a pesar de que la empresa tuvo un aumento de 0.11, lo cual es evidente que la inmobiliaria tiene aprietos de solvencia en pagar sus deberes en el menor tiempo posible. Asimismo, por cada sol de endeudamiento dispone de 0.62, para resguardar sus gastos, el cual tendría que recurrir a sus otros activos para cumplir con sus compromisos.

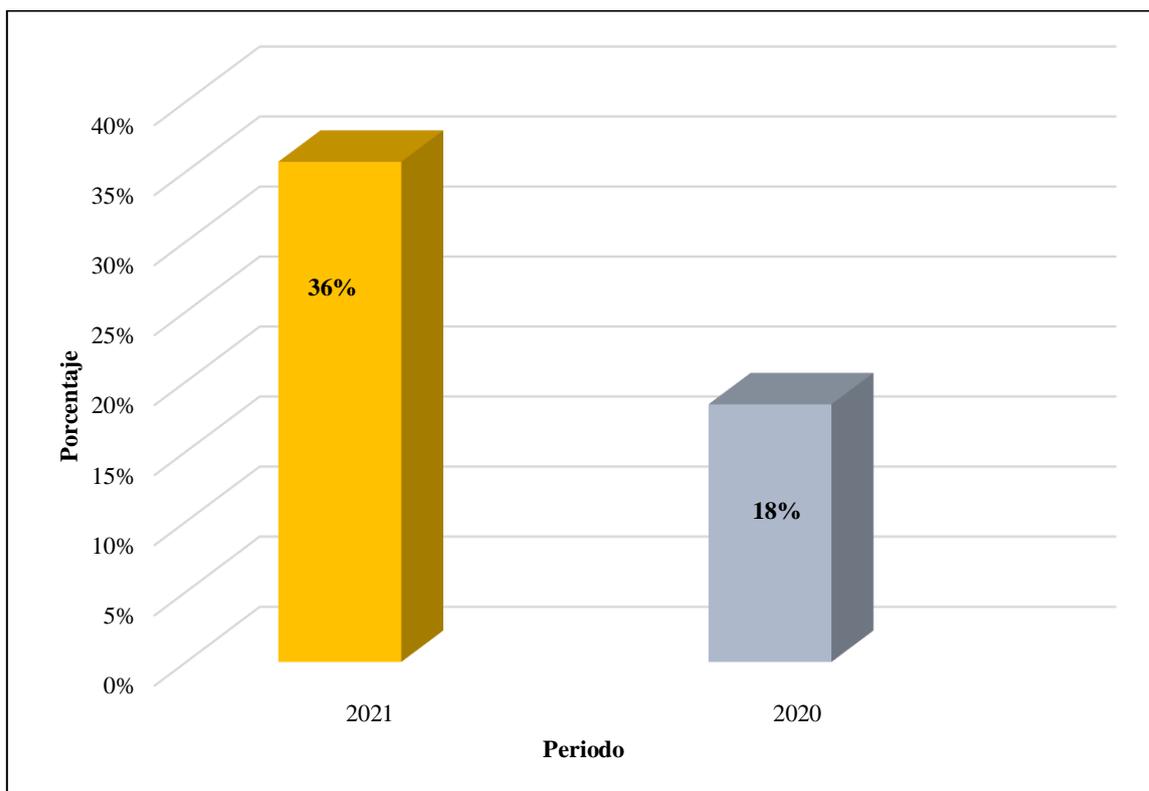
Tabla 12

Análisis de ratio: Razón de efectivo

Ratio	Fórmula	2021		2020	
Razón de efectivo	Caja y bancos	9,512,751	36%	5,658,088	18%
	Pasivo corriente	26,650,834		30,802,158	

Figura 13

Ratio de razón de efectivo



Se verifica en figura 13 y la tabla 12, que dicho ratio aplicado aumento de 18% a 36% para el año 2021. Esto quiere decir hubo un aumento de 18% para el 2021, el cual indica que tendría un déficit de liquidez a pesar de que hubo un incremento. Por lo tanto, incumplirá sus compromisos con terceros.

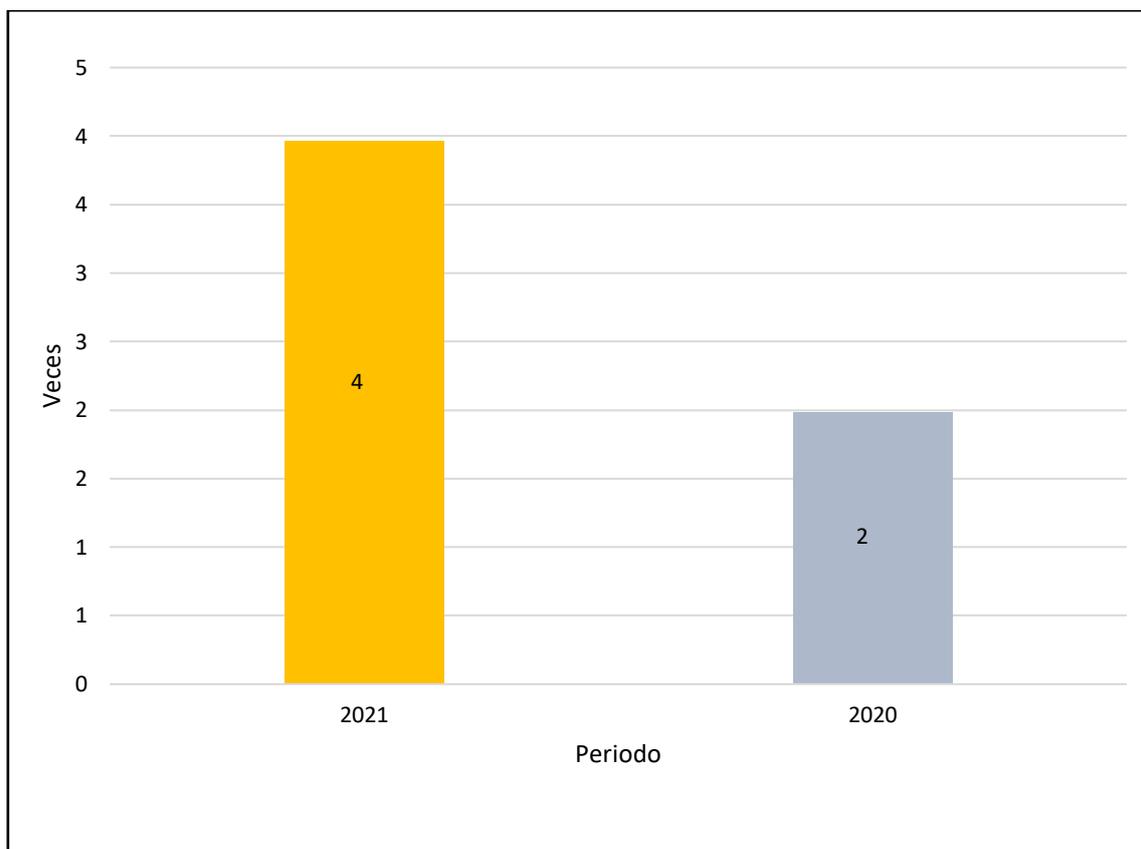
Tabla 13

Análisis de ratio: Rotación de cuentas por cobrar

Ratio	Fórmula	2021		2020	
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas	21,128,710	4	13,553,670	2
	Cuentas por cobrar	5,335,362		6,844,528	

Figura 14

Ratio de rotación de cuentas por cobrar



Se confrontó en la figura 14 y tabla 13, el ratio obtuvo una rotación 2 a 4 veces para el año 2021. Esto quiere decir que aumento en 2 veces para el 2021, el cual indica que 4 veces demora la cuentas por recaudar en convertirse en disponible de efectivo; a pesar de que las ventas incrementaron el resultado no es favorable para la empresa. Asimismo, se evidencia una rotación de sus cobranzas ineficiente.

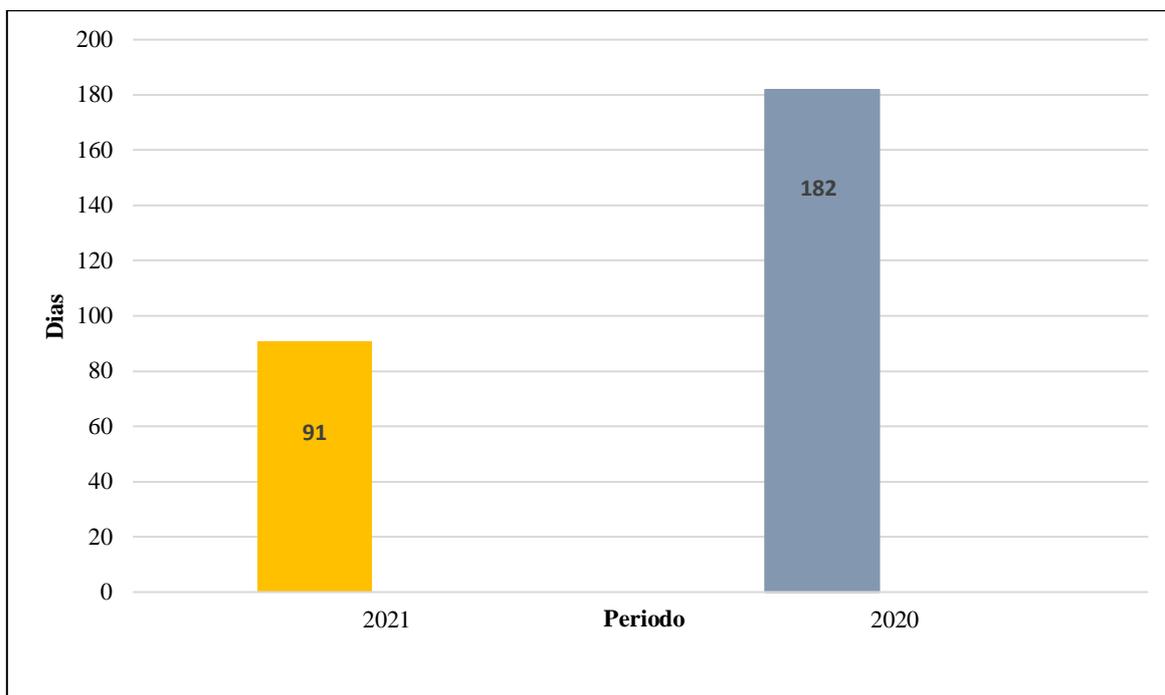
Tabla 14

Análisis de ratio: Periodo promedio de cobranza

Ratio	Formula	2021	2020
Periodo promedio de cobranza	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{ventas}} \times 360$	91	182
		1,920,730,183	2,464,030,192
		21,128,710	13,553,670

Figura 15

Periodo promedio de cobranza



Se verificó en la figura 15 y tabla 14, el periodo promedio de cobro es 182 a 91 días para el año 2021. Las ventas incrementaron debido a la reactivación económica del país. Por lo tanto, el periodo de cobro disminuyó en 91 días. Aun así, este resultado no es favorable para la empresa ya que las cobranzas deberían realizarse aproximadamente en 30 días calendario.

4.1.2. Prueba de hipótesis

A. Normalidad

Tabla 15

Prueba de normalidad: De las 2 variables

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	,249	40	,000
Liquidez	,222	40	,000

Revisando la tabla 15, se evidencia para las dos variables en estudio mediante la prueba “Kolmogorov-Smirnov^a” el valor sig. es 0.000. En tanto, se evidencia que son no paramétricos. De la misma forma, para la liquidez se evidencia que el valor sig. es 0.000, por lo tanto, son valores no paramétricos. En corriente se emanará a manejar “Rho Spearman”, para constatar la hipótesis general.

Tabla 16

Prueba de normalidad: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	,249	40	,000
Estado de situación financiera	,351	40	,000

Revisando los resultados de la tabla 16, se evidencia en la variable 1 mediante la prueba “Kolmogorov-Smirnov^a” el valor sig. es 0.000. En tanto, se patentiza que son no paramétricos. En el mismo argumento, para la dimensión 1 (V2), se certeza que el valor sig. es 0.000, en tal sentido, los datos corresponden a valores no paramétricos. En líneas generales se procederá a utilizar “Rho Spearman”, para constatar la hipótesis específica 1.

Tabla 17

Prueba de normalidad: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	,249	40	,000
Ratios financieros	,187	40	,001

Revisando tabla 17, se certeza en la variable 1 la prueba “Kolmogorov-Smirnov^a” que los datos del valor sig. es 0.00. En tal sentido, se patentiza que son no paramétricos. En el mismo sentido, para la dimensión 2 (V2) se certeza que el valor sig. es 0.001, en síntesis,

los datos corresponden a valores no paramétricos. En ordinario se provendrá a utilizar “Rho Spearman”, para constatar la hipótesis específica 2.

B. Confiabilidad

Tabla 18

Prueba de confiabilidad: De las 2 variables

Alfa de Cronbach	N de elementos
,791	2

Para las 2 variables “Gestión de cuentas por cobrar” y “Liquidez”, relacionando con la tabla 16, se demostró la valorización de la fiabilidad manejando “alfa de Cronbach” concierne a 0.791, que ostenta una magnitud alta.

Tabla 19

Prueba de confiabilidad: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)

Alfa de Cronbach	N de elementos
,249	2

Para las variables “gestión de cuentas por cobrar” y “estado de situación financiera”, en relación con la tabla 19, se comprobó la valorización de la fiabilidad esgrimando “alfa de Cronbach” incumbe a 0.249, que muestra una magnitud baja.

Tabla 20

Prueba de confiabilidad: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)

Alfa de Cronbach	N de elementos
,685	2

En la “Gestión de cuentas por cobrar” y “ratios financieros”, en relación con la tabla 20, se comprobó la valorización de la fiabilidad manejando “alfa de Cronbach” incumbe a 0.685, que exterioriza una magnitud alta.

C. Contrastación de hipótesis general

Ho. No Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Ha: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Se puntualiza de la siguiente forma: $p = sig.$ en tal sentido, los criterios se emplearán si p es menor a 0.05 se desaprueba la hipótesis nula aprobando la hipótesis alterna y si p es mayor igual a 0.05 se aprueba la hipótesis nula desaprobandando la hipótesis alterna.

Tabla 21

Prueba de coeficiente de las 2 variables

		Gestión de cuentas por cobrar	Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,656**
	N	40	40
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,656**
Sig. (bilateral)		,000	.
	N	40	40

Verificando la tabla 21, se observa el de coeficiente “Rho de Spearman” es 0.656 revelando una correlación positiva moderada y el valor $p = 0.000$ de significancia, por lo que se desaprueba la Ho y se aprueba la Ha, confirmando que existe una correspondencia entre dichas variables. Es decir, que si se plantea una buena gestión de recaudo podremos tener solvencia financiera para la inmobiliaria y cubrir sus necesidades inmediatas.

Contrastación de hipótesis específica 1

Ho. No existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Ha: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Se puntualiza de la siguiente forma: $p = sig.$ en tal sentido, los criterios se emplearán si p es menor a 0.05 se desaprueba la hipótesis nula aprobando la hipótesis alterna y si p es mayor igual a 0.05 se aprueba la hipótesis nula desaprobanda la hipótesis alterna.

Tabla 22

Prueba de coeficiente de correlación: Variable 1 con la dimensión 1 (V2)

			Gestión de cuentas por cobrar	Estado de situación financiera
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1,000	,287
		Sig. (bilateral)	.	,073
		N	40	40
	Estado de situación financiera	Coefficiente de correlación	,287	1,000
		Sig. (bilateral)	,073	.
		N	40	40

Verificando la tabla 22, se observó el de coeficiente “Rho de Spearman” es 0.287, indicando una correlación positiva baja y el valor $p = 0.073$, por lo que, se aprueba H_0 y se desaprueba la H_a , que afirma que no existe un nivel alto de significancia. Es decir, que la gestión de cuentas por cobrar no tiene relevancia en los estados financieros; en vista que, solo se releva la información contable la gerencia analizara para una buen toma de decisiones.

Contrastación de hipótesis específica 2

H_0 . No existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Ha: Existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Se puntualiza de la siguiente forma: $p = \text{sig.}$ en tal sentido, los criterios se emplearán si p es menor a 0.05 se desaprueba la hipótesis nula aprobando la hipótesis alterna y si p es mayor igual a 0.05 se aprueba la hipótesis nula desaprobandando la hipótesis alterna.

Tabla 23

Prueba de coeficiente de correlación: Variable 1 con la dimensión 2 (V2)

			Gestión de cuentas por cobrar	Ratios financieros
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,661**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	Ratios financieros	Coeficiente de correlación	,661**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

Examinando la tabla 23, observamos el coeficiente “Rho Spearman” es 0.661, por el cual, indica una apreciación positiva moderada y el valor p es 0.000 de significancia, en tanto, se aprueba la H_a , confirmando dicha relación entre las ellos. Es decir, que la gestión de recaudo ayuda al estudio de los ratios financieros para que la inmobiliaria tenga información del manejo de la liquidez.

4.1.3. Discusión de resultados

La contemporánea indagación tiene como objetivo general determinar si la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria. En base en estas variables se consiguió como resultado que si existe relación entre ellas. Por consiguiente, los resultados obtenidos en alto nivel fueron 60% donde los colaboradores valoraron las variables de tesis con un grado favorable “de acuerdo”, el 37.5 % valoraron con un nivel “ni de acuerdo ni en desacuerdo” y el 2.50 % valoraron como “muy de acuerdo”. Por otra parte, la prueba de normalidad “Kolmogorov-Smirnov^a” su resultado sig. fue < 0.05 (0.000) para una y otra variable. Por el cual, corresponden a no paramétricos, por consiguiente, se ejecutó la prueba de “Rho de Spearman” con un resultado 0.656, otorgando una correlación positiva moderada de gestión de cuentas de recaudo con respecto a la liquidez y el valor $p = 0.000$.

En base a este resultado se desaprueba la H_0 y se aprueba la H_a . Asimismo, la variable independiente se concierne significativamente porque sin ellas la empresa no podría seguir operando en el mercado y a su vez cumplir con sus compromisos.

De los resultados conseguidos podemos comparar con los siguientes trabajos de investigación, por ejemplo: Caycho y Castro (2020) menciona que, existe una relación entre la gestión de recaudo respecto con la liquidez de la industrial P.V.C S.AC. En los exámenes de datos se infirió en el grado de alcance de las variables en Rho Spearman 0.006, donde aprobaron la hipótesis planteada. De tal manera, según Hernández (2021), respecto a las variables de estudio dio como resultado la prueba de Pearson de 0.9 18, dando un nivel de error del 0.01, en consecuencia, se aprueba la hipótesis alternativa, por consiguiente, las cuentas por recaudo y la liquidez son directamente proporcionales.

Por otro lado, Castro (2021) infiere que, la gestión de cobranzas es primordial para la entidad, su aplicación garantiza el flujo de efectivo a las entidades. Por otra parte, se requiere de estrategias y políticas que sean flexibles y variables con el tiempo. Así mismo, podemos decir que la ejecución de la gestión de recaudo permite controlar y optimizar el tiempo en los procesos de cobros a sus clientes, permitiendo estabilizar el flujo de caja de la organización. Asimismo, Córdova (2012) indica que, la capacidad de la liquidez es un activo para convertirse inmediatamente en efectivo en un menor tiempo; consecuentemente, permite efectuar con sus encargos financieros. De tal forma, cuando hablamos de liquidez se refiere a los fondos disponibles que tiene la empresa para cumplir con sus gastos inmediatos. Al mismo tiempo, va a permitir conocer como la gerencia está manejando las operaciones económicas y su vez como mantiene la posición financiera de la entidad

Respecto al objetivo específico 1, se expuso la hipótesis de correlación entre la gestión de cobranza y el estado de situación financiera; examinando los resultados se evidenció que no existe correlación positiva. En alto nivel, D1V2, estado situación financiera

tienen la mayor parte de los encuestados, hizo referencia que el 75% de 30 colaboradores están “de acuerdo”; asimismo, el 22.5% de 9 colaboradores estuvieron “muy de acuerdo” y por último el (2.5%), dieron una valoración “ni de desacuerdo ni en desacuerdo”; en la parte inferencial se evidenció el “Rho Spearman” proyectando un dato no paramétrico, que los valores de significancia fueron de 0.073 (0.000), por consiguiente, se aprueba la hipótesis nula. De acuerdo, con Rodríguez (2018) informa que, el estado financiero es importante porque demuestra la situación financiera de la sociedad. Además, permite examinar los saldos de los derechos y obligaciones por cada rubro.

De acuerdo con el objetivo específico 2, se expuso la hipótesis de correlación entre la gestión de cobranza y los ratios financieras, el cual se determinó la relación positiva. En alto nivel, el 52.5% de 21 colaboradores valoraron en “desacuerdo” y el 30% de 12 colaboradores valoraron “ni de acuerdo ni desacuerdo” y 15% de 6 colaboradores está “de acuerdo”. Asimismo, en la parte inferencial se evidenció el “Rho Spearman” arrojando un dato no paramétrico, además, porque valores de significancia fueron inferiores a 0.05 (0.000), por el cual se admitió la hipótesis alterna. Por otra parte, Aching (2006) enfatiza que, los ratios financieros son herramientas transcendentales para la compañía. Asimismo, van a poder evaluar mediante sus resultados y tomar las decisiones para mejorar la gestión económica financiera. Además, cualquier transacción o movimiento financiero genera un cambio en el estado financiero.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Primera: Se comprobó que el objetivo general tiene incidencia en las variables de estudio gestión de cuentas por cobrar y la liquidez; por lo tanto, se obtuvo como resultado que el 62.5 % del total de 40 participantes respondieron positivamente “de acuerdo”. El cual obtuvo la prueba Rho Spearman de 0.656 y el valor $p = 0.000$, por consiguiente, se aprueba la hipótesis alterna. Además, mayor parte de los encuestados aseveran que la gestión de cuentas por cobrar es importante para la operación saludable de la empresa. Sin embargo, no tendríamos liquidez suficiente para cumplir con las obligaciones con terceros.

Segunda: En base al primer objetivo específico, trasciendo que no coexiste incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y el estado de situación financiera. Por lo tanto, se obtuvo que el 77.5 % del total de 40 participantes respondieron positivamente “de acuerdo”. Asimismo, trascendió la prueba Rho Spearman 0.287 y el valor $p = 0.073$. Por lo tanto, se aprueba la hipótesis nula. Por consiguiente, a través de estos estados financieros podemos analizar cómo se está gerenciando la empresa.

Tercera: En base al segundo objetivo específico, resulto que coexiste incidencia en la gestión de cuentas por cobrar con los ratios financieros. Por lo tanto, los encuestados tuvieron una percepción distinta; por el cual, se obtuvo como resultado que el 82.5 % del total de 40 participantes respondieron “en desacuerdo”. Asimismo, revela el “Rho Spearman” es 0.661 y el valor $p = 0.000$, en consecuencia, se aprueba la hipótesis alterna. En otras palabras, mayor parte de los encuestados aseveran que en la empresa no se está aplicando los ratios financieros.

5.2. Recomendaciones

Primera: Se encomienda al gerente enfatizar en la gestión de cobranza, revisar como se maneja las cuentas por cobrar, actualizar manuales de procesos y realizar capacitación constante al personal para que ejecute eficientemente su labor, por consiguiente, garantice la recuperación de la cartera en un menor tiempo y mejorar la situación económica financiera de la empresa.

Segunda: Se encomienda al contador a comunicar la importancia sobre los estados financieros a gerencia y a los administradores. Es necesario informar sobre el estado de situación financiera para que puedan tomar conciencia de las operaciones que realizan; por lo tanto, esta información será reflejado en dicho estado financiero. Además, salvaguardar cualquier acto que ponga en riesgo la situación financiera de la empresa.

Tercero: Se encomienda a los encargados mencionados líneas arriba, efectuar periódicamente análisis de los indicadores financieros para medir el grado de liquidez. Asimismo, permita tener un mejor manejo y distribución del efectivo. De igual importancia, detectar oportunamente cualquier problema con el flujo de efectivo y les permita tomar decisiones anticipadas para salvaguardar la situación económica de la empresa.

REFERENCIAS

1. Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia*. Lima: Esan. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe_oC&pg=PA3&dq=cesar+aching&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi1gb3nnMX7AhWbLbkGHaKtAKYQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=cesar%20aching&f=false
2. Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - Año 2012*. Lima: Universidad San Martín de Porres. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilar_vh.pdf?sequence=3&isAllowed=y
3. Álvarez, A. (2020). *Clasificación de las investigaciones*. Universidad de Lima, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, Carrera de Negocios Internacionales. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10818>
4. Apolino, A. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima-2019*. Lima: Universidad Autónoma del Perú. Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1539>
5. Arroba, J., Morales, J., & Villavicencia, E. (septiembre de 2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>

6. Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. LTDA*. Guayaquil-Ecuador: Facultad de Administración-Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
7. Beltrán, A., & Cueva, H. (2018). *Evaluación privada de proyectos* (4a ed.). Lima: Fondo editorial Universidad del Pacífico. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=1aNOEAAAQBAJ&pg=PT53&dq=Conceptos+De+Poblacion+Y+Muestra+por+cueva&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiimYCviM_7AhWfppUCHUJJA90Q6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=Conceptos%20De%20Poblacion%20Y%20Muestra%20por%20cueva&f=false
8. Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. Colombia: Pearson educación.
9. Burga, H., y Rodrigo, S. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del centro de aplicación Imprenta Unión, Lima, periodos 2013-2017*. Lima: Universidad Peruana Unión. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/1659>
10. Cárdenas, M., y Velasco, B. (Abril de 2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso. *Facultad Nacional de Salud Pública*, 32(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12029652003>
11. Castro, J. (27 de Agosto de 2021). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
12. Caycho, R., y Castro, S. (2020). *La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa industrial de P.V.C S.A.C en el distrito de Lurin -2020*.

- Lima-Perú: Faculta de Ciencias de Gestión-Universidad Autónoma del Perú.
Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1051>
13. CEPAL. (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. Comisión económica para américa latina y el caribe.
 14. Chiriani, J., Alegre, M., y Chung, C. (abril de 2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Científica de la UCSA*, 7(1). doi:<https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
 15. Concha, P. (2007). *Evaluación de los estados financieros*. Lima: Universidad del Pacífico. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=8LR1BznKRjIC&oi=fnd&pg=PA13&dq=pedro+concha+&ots=d2q21Fhw2G&sig=HDYr865mYHvDS_XNoyfO3KNoJkI#v=onepage&q=pedro%20concha&f=false
 16. Concha, P. (2020). *Evaluación de los estados financieros*. Lima: Universidad del Pacífico. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=8LR1BznKRjIC&printsec=frontcover&dq=informes+de+estados+de+situacion+financiera&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjg9oGK9cP8AhUaLrkGHZrTB-EQ6AF6BAgHEAI#v=onepage&q=informes%20de%20estados%20de%20situacion%20financiera&f=false>
 17. Cordoba, M. (2016). Gestión financiera. *Ecoe ediciones*, 68. Obtenido de <https://www.ecoediciones.mx/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
 18. Córdova, M. (2012). *Gestión financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe ediciones. Obtenido de

- https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
19. Czerny, A. (2020). *Gestión de cobranza: ¡todo lo que necesitas saber sobre el tema!* Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza>
 20. Debitia. (30 de 11 de 2022). *Debitia cobranzas simples y efectivas*. Obtenido de <https://debitia.com.ar/gestion-de-cuentas-por-cobrar-debitia/>
 21. Dias, J. (1991). *Diccionario y manual de Contabilidad y administración*. Lima: Libros Técnicos.
 22. Dos Passos, C. (2019). *A análise dos índices de liquidez na empresa natura cosméticos*. Universidade federal da grande dourados. Obtenido de <https://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/handle/prefix/1690>
 23. Fiestas, B. (2018). *Evaluación del proceso de facturación para determinar el impacto en las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transportes Pakatnamu SAC, 2017*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/1413>
 24. Garcia, V. (4 de Abril de 2011). *Coyuntura economica*. Obtenido de <https://coyunturaeconomica.com/finanzas/liquidez>
 25. Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación. Obtenido de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
 26. Gonzales, E., y Sanabria, S. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Científica Valor Contable*, 3(1). doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>

27. Guale, M. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa Corpasso S.A, año 2018*. La Libertad- Ecuador: Facultad de ciencias administrativas- Universidad estatal península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4967>
28. Haro, A., y Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. Almería: Universidad de Almería. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
29. Hernandez, E. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez en microempresarios del sector mecánico del distrito de La Victoria, Lima,2021*. Lima: Universidad Peruana de las Américas.
30. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta edición*. México: McGRAW-HILL.
31. Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad* (Tercera edición ed.). Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C. Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622966/Apuntes+de+contabilidad+financiera+\[Cap%C3%ADtulo+I\].pdf;jsessionid=F5BC31721B0F6CCFD57419D9D987C67D?sequence=1](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622966/Apuntes+de+contabilidad+financiera+[Cap%C3%ADtulo+I].pdf;jsessionid=F5BC31721B0F6CCFD57419D9D987C67D?sequence=1)
32. Higuerey, A. (2007). *Administración de cuentas por cobrar*. Obtenido de http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf
33. Latorre, E. (1996). *Teoría general de sistemas*. Santiago de Cali: Universidad del Valle. Obtenido de <https://books.google.co.ve/books?id=giKtX6alF34C&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>

34. Lopez, E. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa inmobiliaria, Lima 2018-2019*. Lima-Perú: Facultad de Ingeniería y Negocios-Universidad Norbert Wiener. Obtenido de <https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/handle/20.500.13053/4860>
35. Mantilla, J., y Huanca, B. (2020). Accounts receivable and Liquidity in a service company. *Sciéndo*, 23(4). doi:DOI: <http://dx.doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
36. Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*. México: Universidad Nacional Autónoma. Obtenido de http://www.librosoa.unam.mx/bitstream/handle/123456789/2418/metodos_y_tecnicas.pdf?sequence=3&isAllowed=y#:~:text=Las%20t%C3%A9cnicas%20de%20investigaci%C3%B3n%20comprenden,de%20nuevas%20t%C3%ADneas%20de%20investigaci%C3%B3n.
37. Mendoza, C., y Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: Universidad del Norte. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=CHY2DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Contabilidad+Financiera+para+Contaduria+y+Administraci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Contabilidad%20Financiera%20para%20Contaduria%20y%20Administraci%C3%B3n&f=false
38. Morales, A., y Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
39. Onitcanschi, G. (1971). *Teoría de la administración financiera*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tesis/document/1501-1011_OnitcanschiGG

40. Pacheco, J. (2014). *Analisis de estados financieros*. Surquillo: Editora Macro E.I.R.L. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=PAovDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=analisis+de+los+estados+financieros&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=analisis%20de%20los%20estados%20financieros&f=false
41. Ramos, Z. (2021). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la U. E. Adventista Franz Tamayo*. La Paz - Bolivia: Facultad de Ciencias Económicas y Financiera-Universidad Mayor de San Andres. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/25175>
42. Ricra, M. (2014). Análisis financiero en las empresas. *Actualidad empresarial*, 30. Obtenido de https://www.academia.edu/22962102/Finan_06_analisis_financieros
43. Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
44. Róman, J. (2019). *Estados financieros básicos 2019: Proceso de elaboración y reexpresión*. Ediciones Fiscales ISEF.
45. Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/>
46. Sevilla, A. (01 de noviembre de 2015). *economipedia*. Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
47. Sunder, S. (1997). *Teoría de la contabilidad y el control*. Colombia (Bogotá): Universidad nacional de Colombia. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=r->

v304U6B9cC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v
=onepage&q&f=false

48. Tapia, E., y Reina, B. (2018). *Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez*. Guayaquil: Universidad laica vicente rocafuerte. Obtenido de <http://200.24.193.135/handle/44000/2442>
49. Vásquez, F., Pape, H., & Ireta, J. (Junio de 2019). Retorno de ações e risco de liquidez no chile. *Dimensão Empresarial*, 17(2). doi:<https://doi.org/10.15665/dem.v17i2.1927>
50. Vizcarra, J. (2007). *Auditoría Financiera: Riesgos, control interno, gobierno corporativo y normas de información financiera*. Lima : Editorial Pacífico.
51. Westreicher, G. (2022). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/author/G.westreicher>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título de la investigación: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Diseño metodológico
<p>Problema General: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?</p> <p>Problemas específicos: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?</p> <p>¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022?</p>	<p>Objetivo General: Determinar si la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022</p> <p>Objetivos específicos: Determinar la gestión de cuentas por cobrar influye en el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p> <p>Determinar la gestión de cuentas por cobrar incide en los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p>	<p>Hipótesis General: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p> <p>Hipótesis nula: No Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p> <p>Hipótesis específicas: Existe incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y el estado de situación financiera de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p> <p>Existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y los ratios financieros de la empresa inmobiliaria, La Victoria 2022.</p>	<p>Variable Independiente: Gestión de cuentas por cobrar</p> <p>Dimensiones: Ratios de cobranza Políticas de cuentas por cobrar</p> <p>Variable Dependiente: Liquidez</p> <p>Dimensiones: Estado de situación financiera Ratios financieros</p>	<p>Tipo de investigación: Básica</p> <p>Método y Diseño de la investigación: Hipotético deductivo y no experimental</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Población y muestra: La población es 45 y la muestra de 40 personas</p> <p>Técnica: Cuestionario y análisis documental</p>

Anexo 2: Operacionalización de las variables

Variable 1: Gestión de cobranza

Definición operacional: La gestión de cuentas por cobrar, se fundamenta en realizar bajo un proceso ordenado de pasos que nos permitirá establecer un conjunto de acciones, tareas y negociaciones que aplicaremos a los clientes para lograr la recuperación de las deudas registradas (Debitia, 2022).

Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa
Ratios de cobranza	1. La empresa realiza un diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar para determinar el nivel de liquidez.	Ordinal	Muy Desacuerdo En Desacuerdo Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo De Acuerdo
	2. ¿Considera que el diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar ayudara a mejorar la gestión en las cobranzas?		
	3. La empresa realiza un diagnóstico del periodo promedio de cobranzas para determinar el nivel de liquidez.		
	4. ¿Considera que el ratio promedio de cuentas por cobrar ayudara a tomar decisiones para mejorar la gestión de cobranza?		
Políticas de cuentas por cobrar	5. ¿Considera que buen comportamiento de pago por parte del cliente es debido a la gestión de cobranzas?	Ordinal	Muy de Acuerdo
	6. La empresa evalúa las obligaciones de pago de sus clientes de acuerdo con las políticas de cobranza.		
	7. La empresa envía cartas de cobranza a los clientes morosos, como parte de gestión para recuperar su efectivo.		
	8. ¿Considera que las cartas de cobranzas reducen la cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones con terceros?		
	9. La empresa como parte de su política de cobranza se comunica con el cliente antes del vencimiento de su cronograma de pago		
	10. ¿Considera que las llamadas preventivas de cobranzas permitirán que los clientes paguen a tiempo sus facturas, mejorando la liquidez de la empresa?		
	11. La empresa utiliza el factoring ante las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata.		
	12. ¿Considera usted que las agencias de cobro facilitaran a la empresa a tener liquidez en un corto tiempo?		

Variable 2: Liquidez

Concepto operacional: Es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio (Sevilla, 2015).

Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa
Estados de situación financiera	13. ¿Considera que la empresa debe analizar las cuentas por cobrar de los clientes para evitar la morosidad?	Ordinal	Muy Desacuerdo
	14. ¿Considera que las cuentas por cobrar se pueden convertir rápidamente en efectivo?		En Desacuerdo
	15. La empresa cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo con terceros.		Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo
	16. ¿Considera usted que la liquidez permite la solvencia económica a la empresa para cumplir con sus obligaciones?		De Acuerdo Muy de Acuerdo
Ratios financieros	17. La empresa realiza un diagnóstico de la razón ácida para determinar el nivel de liquidez.	Ordinal	
	18. ¿Considera que la empresa aplica medidas preventivas para evitar el riesgo de liquidez?		
	19. La empresa realiza un diagnóstico de la razón de efectivo para determinar el nivel de liquidez.		
	20. ¿Considera que la empresa cuenta con capacidad la liquidez corriente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?		

Anexo 3: Instrumentos

Cuestionario para la empresa Inmobiliaria, La Victoria 2022.

Fecha: [/ /]

Edad: []

Sexo: Femenino [] Masculino []

Ocupación: Gerente [] Contador [] Personal de cobranza []

Grado de estudio: Secundaria [] Superior Técnica [] Superior Universitaria []

Instrucciones: responder a las preguntas aquí planteadas marcando con un aspa “X” para elegir a la respuesta que considere la más adecuada, responder solo una respuesta por pregunta, teniendo en consideración el puntaje que corresponda de acuerdo a lo siguiente: Muy Desacuerdo (1), En Desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
Ratios de cobranza						
1	La empresa realiza un diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar para determinar el nivel de liquidez.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
2	¿Considera que el diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar ayudara a mejorar la gestión en las cobranzas?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
3	La empresa realiza un diagnóstico del periodo promedio de cobranzas para determinar el nivel de liquidez.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
4	¿Considera que la ratio promedio de cuentas por cobrar ayudara a tomar decisiones para mejorar la gestión de cobranza?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
Políticas de cuentas por Cobrar						
5	¿Considera que buen comportamiento de pago por parte del cliente es debido a la gestión de cobranzas?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
6	La empresa evalúa las obligaciones de pago de sus clientes de acuerdo con las políticas de cobranza.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
7	La empresa envía cartas de cobranza a los clientes morosos, como parte de gestión para recuperar su efectivo.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
8	¿Considera que la carta de cobranzas reduce la cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones con terceros?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
9	La empresa como parte de su política de cobranza se comunica con el cliente antes del vencimiento de su cronograma de pago.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
10	¿Considera que las llamadas preventivas de cobranzas permitirán que los clientes paguen a tiempo sus facturas, mejorando la liquidez de la empresa?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
11	La empresa utiliza el factoring ante las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
12	¿Considera usted que la agencia de cobro facilitara a la empresa a tener liquidez en un corto tiempo?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
Estado de situación financiera						
13	¿Considera que la empresa debe analizar las cuentas por cobrar de los clientes para evitar la morosidad?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
14	¿Considera que las cuentas por cobrar se pueden convertir rápidamente en efectivo?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
15	La empresa cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo con terceros.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
16	¿Considera usted que la liquidez permite la solvencia económica a la empresa para cumplir con sus obligaciones?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
Ratios de liquidez						
17	La empresa realiza un diagnóstico de la razón acida para determinar el nivel de liquidez.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
18	¿Considera que la empresa aplica medidas preventivas para evitar el riesgo de liquidez?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
19	La empresa realiza un diagnóstico de la razón de efectivo para determinar el nivel de liquidez.	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
20	¿Considera que la empresa cuenta con capacidad la liquidez corriente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?	Muy Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo

Anexo 4: Base de datos para SPSS

Base de datos para Gestión de cuentas por cobrar y liquidez																											
Nro.	Género	Variable 1												Variable 2								VID1	VID2	V1	V2D1	V2D2	V2
		VID1				VID2								V2D1				V2D2									
		p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20						
1	F	2	4	2	4	4	1	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	1	2	2	3	3.00	3.38	3.19	3.50	2.00	2.75
2	F	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2	4	4	2	4	4	4.75	4.50	4.63	4.00	3.50	3.75
3	M	2	5	2	5	4	2	4	5	2	5	2	4	4	4	4	2	2	2	4	4	3.50	3.50	3.50	4.00	2.50	3.25
4	M	2	4	3	4	5	2	3	4	3	5	3	4	2	2	3	5	3	3	3	4	3.25	3.63	3.44	3.00	3.25	3.13
5	M	1	4	3	4	4	1	3	4	2	4	3	4	4	3	4	5	2	2	2	3	3.00	3.13	3.06	4.00	2.25	3.13
6	M	2	4	2	4	4	3	3	4	3	4	3	4	5	4	4	5	2	3	2	4	3.00	3.50	3.25	4.50	2.75	3.63
7	M	2	4	3	4	4	2	3	4	2	4	3	4	4	4	4	5	2	2	2	3	3.25	3.25	3.25	4.25	2.25	3.25
8	M	2	4	3	5	4	2	4	4	2	4	3	4	5	5	2	5	2	1	2	3	3.50	3.38	3.44	4.25	2.00	3.13
9	F	1	5	1	5	4	2	4	4	4	4	1	3	5	4	4	4	1	2	1	4	3.00	3.25	3.13	4.25	2.00	3.13
10	F	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	3.75	4.25	4.00	4.50	4.25	4.38
11	F	2	3	3	4	5	3	4	5	4	3	3	4	4	5	3	5	3	2	3	4	3.00	3.88	3.44	4.25	3.00	3.63
12	M	2	4	1	4	4	1	2	4	2	5	3	4	4	4	3	5	1	3	3	4	2.75	3.13	2.94	4.00	2.75	3.38
13	M	2	4	1	5	5	1	4	4	2	5	3	4	2	3	3	5	2	3	2	4	3.00	3.50	3.25	3.25	2.75	3.00
14	M	2	5	1	5	5	1	4	4	1	1	1	4	4	2	3	5	1	1	1	4	3.25	2.63	2.94	3.50	1.75	2.63
15	M	1	5	1	5	5	1	2	4	1	5	2	4	4	3	4	5	1	2	2	4	3.00	3.00	3.00	4.00	2.25	3.13
16	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	2	4	4	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.00	3.00	3.75	1.50	2.63
17	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.13	3.06	4.00	1.50	2.75
18	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	2.88	2.94	4.00	1.50	2.75
19	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	3	4	3	3	5	1	1	1	4	3.00	3.00	3.00	3.75	1.75	2.75
20	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	4	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.00	3.00	4.00	1.50	2.75
21	F	2	5	5	3	4	2	4	4	2	4	3	5	4	4	5	3	5	3	5	3	3.75	3.50	3.63	4.00	4.00	4.00
22	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	5	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.00	3.00	4.00	1.50	2.75
23	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.13	3.06	4.00	1.50	2.75
24	F	3	4	4	5	5	1	5	5	3	4	2	5	5	5	3	3	2	3	1	4	4.00	3.75	3.88	4.00	2.50	3.25
25	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	2	3	4	3	3	5	1	1	1	3	3.00	2.88	2.94	3.75	1.50	2.63
26	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	4	3.00	3.13	3.06	4.00	1.75	2.88
27	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	2.88	2.94	4.00	1.50	2.75
28	F	3	5	2	2	3	3	4	3	3	4	2	3	4	4	4	4	2	2	2	5	3.00	3.13	3.06	4.00	2.75	3.38
29	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	4	5	3	3	5	1	1	2	3	3.00	2.88	2.94	4.00	1.75	2.88
30	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.13	3.06	4.00	1.50	2.75
31	F	3	3	1	3	4	2	4	4	3	5	2	3	5	4	3	5	3	4	3	3	2.50	3.38	2.94	4.25	3.25	3.75
32	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	2.88	2.94	4.00	1.50	2.75
33	M	4	5	2	5	4	3	4	5	3	4	3	3	4	5	4	3	3	4	2	4	4.00	3.63	3.81	4.00	3.25	3.63
34	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.13	3.06	4.00	1.50	2.75
35	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	1	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	2.88	2.94	4.00	1.50	2.75
36	M	3	3	3	5	5	1	5	5	1	5	1	4	5	1	5	5	3	1	2	5	3.50	3.38	3.44	4.00	2.75	3.38
37	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	3	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.13	3.06	4.00	1.50	2.75
38	M	1	5	1	5	5	1	5	4	3	5	1	5	5	5	2	5	5	1	4	5	3.00	3.63	3.31	4.25	3.75	4.00
39	M	1	5	1	5	5	1	1	5	1	5	2	4	5	3	3	5	1	1	1	3	3.00	3.00	3.00	4.00	1.50	2.75
40	F	2	4	2	4	4	2	4	5	3	4	3	5	4	5	4	4	2	1	3	4	3.00	3.75	3.38	4.25	2.50	3.38

VALORES DE LA ESCALA DE LIKERT				
Muy desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	2	3	4	5

Anexo 5: Validez del instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

VARIABLE: Gestión de cobranza

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Ratios de cobranza								
1	La empresa realiza un diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
2	¿Considera que el diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar ayudara a mejorar la gestión en las cobranzas?	X		X		X		
3	La empresa realiza un diagnóstico del periodo promedio de cobranzas para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
4	¿Considera que la ratio promedio de cuentas por cobrar ayudara a tomar decisiones para mejorar la gestión de cobranza?	X		X		X		
Políticas de cuentas por cobrar								
5	¿Considera que buen comportamiento de pago por parte del cliente es debido a la gestión de cobranzas?	X		X		X		
6	La empresa evalúa las obligaciones de pago de sus clientes de acuerdo con las políticas de cobranza.	X		X				
7	La empresa envía cartas de cobranza a los clientes morosos, como parte de gestión para recuperar su efectivo.	X		X		X		
8	¿Considera que la carta de cobranzas reduce la cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones con terceros?	X		X		X		
9	La empresa como parte de su política de cobranza se comunica con el cliente antes del vencimiento de su cronograma de pago.	X		X		X		
10	¿Considera que las llamadas preventivas de cobranzas permitirán que los clientes paguen a tiempo sus facturas, mejorando la liquidez de la empresa?	X		X		X		
11	La empresa utiliza el factoring ante las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata.	X		X		X		
12	¿Considera usted que la agencia de cobro facilitara a la empresa a tener liquidez en un corto tiempo?	X		X		X		

VARIABLE: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Estado de situación financiera								
13	¿Considera que la empresa debe analizar las cuentas por cobrar de los clientes para evitar la morosidad?	X		X		X		
14	¿Considera que las cuentas por cobrar se pueden convertir rápidamente en efectivo?	X		X		X		
15	La empresa cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo con terceros.	X		X		X		
16	¿Considera usted que la liquidez permite la solvencia económica a la empresa para cumplir con sus obligaciones?	X		X		X		
Ratios de liquidez								
17	La empresa realiza un diagnóstico de la razón acida para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
18	¿Considera que la empresa aplica medidas preventivas para evitar el riesgo de liquidez?	X		X		X		
19	La empresa realiza un diagnóstico de la razón de efectivo para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
20	¿Considera que la empresa cuenta con capacidad la liquidez corriente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si existe suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: Pineda Villavicencio, German Alexis DNI: 40605745

Fecha: 26 de diciembre del 2022

Especialista: Metodólogo [] Temático [X]

Grado: Maestro [] Doctor [X]

¹ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

² **Pertinencia:** Si el ítem pertenece a la dimen

³ **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo



**Firma del Experto
Informante**

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

VARIABLE: Gestión de cobranza

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Ratios de cobranza		Si	No	Si	No	Si	No	
1	La empresa realiza un diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
2	¿Considera que el diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar ayudara a mejorar la gestión en las cobranzas?	X		X		X		
3	La empresa realiza un diagnóstico del periodo promedio de cobranzas para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
4	¿Considera que la ratio promedio de cuentas por cobrar ayudara a tomar decisiones para mejorar la gestión de cobranza?	X		X		X		
Políticas de cuentas por cobrar		Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Considera que buen comportamiento de pago por parte del cliente es debido a la gestión de cobranzas?	X		X		X		
6	La empresa evalúa las obligaciones de pago de sus clientes de acuerdo con las políticas de cobranza.	X		X				
7	La empresa envía cartas de cobranza a los clientes morosos, como parte de gestión para recuperar su efectivo.	X		X		X		
8	¿Considera que la carta de cobranzas reduce la cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones con terceros?	X		X		X		
9	La empresa como parte de su política de cobranza se comunica con el cliente antes del vencimiento de su cronograma de pago.	X		X		X		
10	¿Considera que las llamadas preventivas de cobranzas permitirán que los clientes paguen a tiempo sus facturas, mejorando la liquidez de la empresa?	X		X		X		
11	La empresa utiliza el factoring ante las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata.	X		X		X		
12	¿Considera usted que la agencia de cobro facilitara a la empresa a tener liquidez en un corto tiempo?	X		X		X		

VARIABLE: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Estado de situación financiera		Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Considera que la empresa debe analizar las cuentas por cobrar de los clientes para evitar la morosidad?	X		X		X		
14	¿Considera que las cuentas por cobrar se pueden convertir rápidamente en efectivo?	X		X		X		
15	La empresa cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo con terceros.	X		X		X		
16	¿Considera usted que la liquidez permite la solvencia económica a la empresa para cumplir con sus obligaciones?	X		X		X		
Ratios de liquidez		Si	No	Si	No	Si	No	
17	La empresa realiza un diagnóstico de la razón acida para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
18	¿Considera que la empresa aplica medidas preventivas para evitar el riesgo de liquidez?	X		X		X		
19	La empresa realiza un diagnóstico de la razón de efectivo para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
20	¿Considera que la empresa cuenta con capacidad la liquidez corriente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si existe suficiencia en las preguntas planteadas, las mismas que deben de ir entre signos de interrogación; asimismo, se sugiere que el cuestionario, debe ser dirigido a personal técnico y profesional en ciencias contables, económicas, administrativas y/o financieras, mas no a trabajadores o personas que no tienen conocimiento del tema que se está investigando.

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: Ochoa Huárac, Carmen Ynés **DNI:** 43295910

Fecha: 10 de enero del 2023

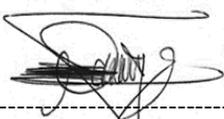
Especialista: Metodólogo [] Temático [X]

Grado: Maestro [X] Doctor []

¹ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

² **Pertinencia:** Si el ítem pertenece a la dimen

³ **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo



**Firma del Experto
Informante**

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

VARIABLE: Gestión de cobranza

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Ratios de cobranza		Si	No	Si	No	Si	No	
1	La empresa realiza un diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
2	¿Considera que el diagnóstico de la rotación de cuentas por cobrar ayudara a mejorar la gestión en las cobranzas?	X		X		X		
3	La empresa realiza un diagnóstico del periodo promedio de cobranzas para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
4	¿Considera que la ratio promedio de cuentas por cobrar ayudara a tomar decisiones para mejorar la gestión de cobranza?	X		X		X		
Políticas de cuentas por cobrar		Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Considera que buen comportamiento de pago por parte del cliente es debido a la gestión de cobranzas?	X		X		X		
6	La empresa evalúa las obligaciones de pago de sus clientes de acuerdo con las políticas de cobranza.	X		X				
7	La empresa envía cartas de cobranza a los clientes morosos, como parte de gestión para recuperar su efectivo.	X		X		X		
8	¿Considera que la carta de cobranzas reduce la cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones con terceros?	X		X		X		
9	La empresa como parte de su política de cobranza se comunica con el cliente antes del vencimiento de su cronograma de pago.	X		X		X		
10	¿Considera que las llamadas preventivas de cobranzas permitirán que los clientes paguen a tiempo sus facturas, mejorando la liquidez de la empresa?	X		X		X		
11	La empresa utiliza el factoring ante las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata.	X		X		X		
12	¿Considera usted que la agencia de cobro facilitara a la empresa a tener liquidez en un corto tiempo?	X		X		X		

VARIABLE: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Estado de situación financiera		Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Considera que la empresa debe analizar las cuentas por cobrar de los clientes para evitar la morosidad?	X		X		X		
14	¿Considera que las cuentas por cobrar se pueden convertir rápidamente en efectivo?	X		X		X		
15	La empresa cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo con terceros.	X		X		X		
16	¿Considera usted que la liquidez permite la solvencia económica a la empresa para cumplir con sus obligaciones?	X		X		X		
Ratios de liquidez		Si	No	Si	No	Si	No	
17	La empresa realiza un diagnóstico de la razón acida para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
18	¿Considera que la empresa aplica medidas preventivas para evitar el riesgo de liquidez?	X		X		X		
19	La empresa realiza un diagnóstico de la razón de efectivo para determinar el nivel de liquidez.	X		X		X		
20	¿Considera que la empresa cuenta con capacidad la liquidez corriente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si existe suficiencia en las preguntas planteadas.

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: Vera Torres, Jesús Antonio **DNI:** 41010597
Fecha: 15 de enero del 2023

Especialista: Metodólogo [] Temático [X]

Grado: Maestro [x] Doctor []

¹ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

² **Pertinencia:** Si el ítem pertenece a la dimen

³ **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo



**Firma del Experto
Informante**

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

Anexo 6: Estados financieros

INMOBILIARIA								
Estado de Situación Financiera								
Por los años terminados al 31 de diciembre del año 2021 Y 2020								
(En Soles)								
ACTIVOS	Notas	2021	2020	PASIVOS Y PATRIMONIO	Notas	2021	2020	
Activos Corrientes								
Efectivo y Equivalente de Efectivo	04	9,512,751	5,658,088	Obligaciones Financieras	11	9,766,061	0	
Cuentas por cobrar comerciales	05	5,335,362	6,844,528	Cuentas por Pagar Comerciales		0	0	
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	06	1,742,770	1,659,014	Otras Ctas por Pagar Diversas	12	16,884,773	30,802,158	
Existencias		320,341	320,341	Total Pasivo Corriente		<u>26,650,834</u>	<u>30,802,158</u>	
Otros Activos		0	1,574,243	Pasivo No Corriente				
				Ingresos Diferidos	13	2,298,390	2,787,124	
Total Activo Corriente		<u>16,911,224</u>	<u>16,056,214</u>	Total Pasivo No Corriente		<u>2,298,390</u>	<u>2,787,124</u>	
Activos no Corrientes								
Cuentas por Cobrar Comerciales		0	1,433,883	TOTAL PASIVO		<u>28,949,223</u>	<u>33,589,282</u>	
Inversiones Inmobiliarias	07	55,890,666	58,556,249	Patrimonio				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	08	32,722,847	31,157,082	Capital		47,867,000	47,867,000	
Activos Intangibles	09	3,296,823	3,296,823	Reserva Legal		931,511	931,511	
Activos Diferidos	10	2,666,134	721,183	Otras Reservas		229,202	229,202	
				Resultados Acumulados	14	28,420,440	29,797,561	
				Resultados del Ejercicio		5,090,318	-1,193,123	
Total Activo No Corriente		<u>94,576,470</u>	<u>95,165,220</u>	Total Patrimonio Neto		<u>82,538,471</u>	<u>77,632,152</u>	
TOTAL ACTIVOS		<u>111,487,694</u>	<u>111,221,434</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>111,487,694</u>	<u>111,221,434</u>	

INMOBILIARIA			
Estado de Resultados			
Por los años terminados al 31 de diciembre del año 2021 Y 2020			
(En Soles)			
		2021	2020
Ingresos Operacionales			
Ventas Netas (ingresos operacionales)	01	21,128,710	13,553,670
Dstos y Rebajas Obtenidos			
Otros Ingresos Operacionales			
Total de Ingresos Brutos		21,128,710	13,553,670
Total Costos Operacionales			
Costo de Ventas (Operacionales)	03	7,711,669	7,160,928
Otros Costos Operacionales			
Total Costos Operacionales		7,711,669	7,160,928
Utilidad Bruta		13,417,041	6,392,741
Utilidad Operativa			
Gastos de Ventas	04		
Gastos de Administración	05	6,569,350	5,084,011
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos			
Otros Ingresos	06	614,038	13,559
Otros Gastos			
Utilidad Operativa		7,461,729	1,322,289
Ingresos Financieros	07	55,028	390,615
Gastos Financieros	08	714,328	2,906,027
Participación en los Resultados de Partes Relacionadas por el Método de Ganancia (Pérdida) por Instrumentos Financieros Derivados			
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta		6,802,429	-1,193,123
Participación de los Trabajadores		0	0
Impuesto a la Renta 29.5%		1,712,111	
Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades Contínuas		5,090,318	-1,193,123
Ingreso (Gasto) Neto de Operaciones Discontinuas			
Reserva Legal 10%			
Utilidad (Perdida) Neta del Ejercicio		5,090,318	-1,193,123

Anexo 7: Tamaño de la muestra

$n = \frac{N * Z_{1-\alpha/2}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{1-\alpha/2}^2 * p * q}$		
Marco muestral	N	45
Error Alfa	α	0.050
Nivel de Confianza	$1-\alpha$	0.975
Z de $(1-\alpha)$	$Z(1-\alpha)$	1.960
Prevalencia de la Enf. / Prob.	p	0.500
Complemento de p	q	0.500
Precisión	d	0.050
Tamaño de la muestra	n	40.38

Anexo 8: Informe del asesor de turnitin

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
DT_C_C6 (López Coaguila y Mitma Sanchez) V2.docx	López Coaguila y Mitma Sanchez López Coaguila y Mitma Sanchez
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
16454 Words	90846 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
81 Pages	636.0KB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Mar 1, 2023 1:01 PM GMT-5	Mar 1, 2023 1:02 PM GMT-5
<hr/>	
● 18% de similitud general	
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c	
<ul style="list-style-type: none">• 14% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 11% Base de datos de trabajos entregados• 2% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossr	
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Material citado• Material citado• Material citado• Coincidencia baja (menos de 10 palabras)	