



Universidad  
Norbert Wiener

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS**

**Escuela Académico Profesional de Negocios y Competitividad**

**Tesis**

Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en una  
empresa metalmecánica, Lima 2022

**Para optar el Título Profesional de Contador Público**

**AUTORES:**

Naccha Hinojosa, Carmen Rosa (ORCID: 0000-0001-8111-8980)

Canchari Huaranga, Maria del Carmen (ORCID:0000-0003-3278-  
0307)

**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	<b>DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</b>	
	<b>CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033</b>	<b>VERSIÓN: 01</b> REVISIÓN: 01

Yo, María del Carmen Canchari Huaranga egresada de la Facultad de Ingeniería y Negocios y  Escuela Académica Profesional de Contabilidad y Auditoría /  Escuela de Posgrado de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico "Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022", Asesorado por el docente: Leónidas Ricardo Zamalloa Vilchez, DNI: 08356893 ORCID: 0000-0001-8603-7362 tiene un índice de similitud de 14 (catorce) % con código oid:14912:241693011 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  
**María del Carmen Canchari Huaranga**  
 DNI: **44686340**



.....  
 Firma de autor 2  
**Carmen Rosa Naccha Hinojosa**  
 DNI: **46216869**



.....  
 Firma  
**Leónidas Ricardo Zamalloa Vilchez**  
 DNI: **08356893**

Lima, 19 de Mayo de 2023

	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, Naocha Hinojosa Carmen Rosa egresada de la Facultad de Ingeniería y Negocios y  Escuela Académica Profesional de Contabilidad y Auditoría /  Escuela de Posgrado de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico "Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022", Asesorado por el docente: Leónidas Ricardo Zamalloa Vilchez, DNI: 08356893 ORCID: 0000-0001-8603-7362 tiene un Índice de similitud de 14 (catorce) % con código oid:14912:241693011 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  
 María del Carmen Canohari Huaranga  
 DNI: 44686340



.....  
 Firma de autor 2  
 Carmen Rosa Naocha Hinojosa  
 DNI: 46216869



.....  
 Firma  
 Leónidas Ricardo Zamalloa Vilchez  
 DNI: 08356893

Lima, 19 de Mayo de 2023

**Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en una  
empresa metalmecánica, Lima 2022**

**Asesor temático:**

Dr. Zamalloa Vélchez, Leónidas Ricardo (Orcid: 0000-0001-8603-7362)

**Asesor metodológico:**

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

### **Dedicatoria**

Con mucho amor y cariño a nuestros padres, quienes nos apoyaron en todo momento motivándonos a cumplir nuestras metas, a nuestros profesores por orientarnos durante el proceso de la tesis.

### **Agradecimiento**

Agradecer a Dios por todas las bendiciones, a nuestros profesores metodológico y temático de la universidad Norbert Wiener por dotarnos de conocimientos y brindarnos las condiciones necesarias para la realización de este proyecto.

## Índice general

	Pág.
Portada	i
Título	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Índice general	v
Índice de tablas	vii
Índice figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xi
Introducción	xii
<b>CAPITULO I: EL PROBLEMA</b>	13
1.1. Planteamiento del problema	13
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Problema general	17
1.2.2. Problemas específicos	17
1.3. Objetivos de la investigación	18
1.3.1. Objetivo general	18
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Justificación de la investigación	18
1.4.1. Teórica	18
1.4.2. Metodológica	19
1.4.3. Práctica	19
1.4.4. Delimitaciones de la investigación	19
1.4.5. Temporal	19
1.4.6. Espacial	19
1.4.7. Recursos	19
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEORICO</b>	20
2.1. Antecedentes internacionales	20
2.2. Bases teóricas	23

2.3. Formulación de hipótesis	33
2.3.1. Hipótesis general	33
2.3.2. Hipótesis específica	33
<b>CAPITULO III: METODOLOGIA</b>	<b>34</b>
3.1. Método de investigación	34
3.2. Enfoque de investigación	34
3.3. Tipo de investigación	34
3.4. Diseño de investigación	35
3.5. Población, muestra y muestreo	36
3.6. Variables y operacionalización	37
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
3.7.1. Técnicas	38
3.7.2. Descripción del instrumento	39
3.7.3. Validación	39
3.7.4. Confiabilidad	39
3.8. Plan de procesamiento y análisis	40
3.9. Aspectos éticos	40
<b>CAPITULO IV: PRESENTACIÓN DISCUSIÓN DE LO RESULTADOS</b>	<b>41</b>
4.1.1. Análisis descriptivo de resultados	41
4.1.2. Prueba de hipótesis	59
4.1.3. Discusión de los resultados	63
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>68</b>
5.1 Conclusiones	68
5.2. Recomendaciones	70
<b>REFERENCIAS</b>	<b>71</b>
Anexo 1: Matriz de consistencia	79
Anexo 2: Matriz de Operacionalización	80
Anexo 3: Estructura del instrumento	81
Anexo 4: Validez del instrumento	86
Anexo 5: Estados financieros	89
Anexo 6: Informe del asesor de turnitin	91

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Distribución de la población	36
Tabla 2 Tamaño de muestra	37
Tabla 3 Validez del instrumento	39
Tabla 4 coeficiente de confiabilidad	40
Tabla 5 Frecuencia: cuentas por cobrar (V1)	41
Tabla 6 Tabla de frecuencia de ventas al crédito	42
Tabla 7 Frecuencia: políticas de cobranza	43
Tabla 8 Frecuencia: políticas de crédito	44
Tabla 9 Frecuencia: cartera de cliente	45
Tabla 10 Frecuencia: liquidez	46
Tabla 11 Frecuencia: ratio de liquidez	47
Tabla 12 Frecuencia: ratio de rotación	48
Tabla 13 Frecuencia: ratio de endeudamiento	49
Tabla 14 Frecuencia: ratio de rentabilidad	50
Tabla 15 Comparación concerniente a los periodos 2020 y 2021	51
Tabla 16 Comparación sobre la razón corriente	52
Tabla 17 Comparación sobre prueba acida	52
Tabla 18 Comparación sobre la rotación de inventarios	53
Tabla 19 Comparación sobre la rotación del activo fijo	54
Tabla 20 Comparación sobre la razón de endeudamiento	54
Tabla 21 Comparación sobre la estructura de capital	55
Tabla 22 Comparación del margen de utilidad bruta de los periodos 2020 y 2021	56
Tabla 23 Comparación del margen de utilidad operativa	56
Tabla 24 Comparación del margen neto de utilidad	57
Tabla 25 Análisis de las cuentas del estado de resultado	58
Tabla 26 Prueba de normalidad de las variables	59
Tabla 27 prueba de fiabilidad de las variables	59
Tabla 28 Tabla de fiabilidad por rangos	60
Tabla 29 Prueba de coeficiente de correlación de la V1 en la V2	60
Tabla 30 Correlación de la V2 y (D1V1)	61
Tabla 31 Correlación de la V2 y (D2V1)	62
Tabla 32 Correlación de la V2 y (D3V1)	62



## Índice figuras

	Pág.
Figura 1 Árbol de problemas en la empresa metalmeccánica	16
Figura 2 Estudio descriptivo de las cuentas por cobrar	41
Figura 3 Estudio descriptivo de las ventas al crédito	42
Figura 4 Estudio descriptivo de las políticas de cobranza	43
Figura 5 Estudio descriptivo de las políticas de crédito	44
Figura 6 Estudio descriptivo de la cartera de cliente	45
Figura 7 Estudio descriptivo de la variable liquidez (V2)	46
Figura 8 Estudio descriptivo del ratio de liquidez	47
Figura 9 Estudio descriptivo del ratio de rotación	48
Figura 10 Estudio descriptivo del ratio de endeudamiento	49
Figura 11 Estudio descriptivo de la dimensión ratio de rentabilidad (V2D4)	50
Figura 12 Variaciones sobre las cuentas de efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar y existencias.	51
Figura 13 comparación de la razón corriente de los periodos 2020 y 2021	52
Figura 14 Comparación de la prueba acida en relación a los ratios de liquidez	53
Figura 15 Comparación de la rotación de inventarios de los periodos 2020 y 2021	53
Figura 16 Comparación de la rotación del activo fijo de los periodos 2020 y 2021	54
Figura 17 Comparación de la razón de endeudamiento de los periodos 2020 y 2021	55
Figura 18 Comparación de la estructura de capital de los periodos 2020 y 2021	55
Figura 19 Comparación del margen de utilidad bruta de los periodos 2020 y 2021	56
Figura 20 Comparación del margen de utilidad operativa de los periodos 2020 y 2021	57
Figura 21 Comparación del margen neto de utilidad de los periodos 2020 y 2021	57
Figura 22 Variaciones sobre las cuentas de ventas, costo de ventas y gastos de venta	58

## Resumen

El objetivo del estudio es demostrar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una entidad metalmecánica, Lima 2022. El diseño de estudio fue no experimental – corte transversal, tipo básica con enfoque cuantitativo, método deductivo, analítico e hipotético. Asimismo, la población se constituyó por 50 trabajadores de las siguientes áreas: administración, ventas, cobranza, tesorería, contabilidad y finanzas, se tomó como muestra a 44 colaboradores. En la parte estadística, para la recolección de datos se utilizó la encuesta (cuestionario), valorado mediante la escala de Likert y validadas por 3 expertos en la materia.

Para el análisis inferencial, se comprobó la eficiencia del resultado mediante el indicador Alfa de Cronbach, programa SPSS, logrando ,875 de fiabilidad. Se utilizó para la prueba de hipótesis el estadístico Rho de Spearman, consiguiendo un resultado sig. mayor a 0.05 (0.200) para la variable cuentas por cobrar y un valor sig. menor a 0.05 (0.000) para la variable liquidez, lo cual significa que la distribución de datos es “no paramétricos”. Además, se realizó un análisis de los estados financieros y estados de resultados, con el propósito de reforzar nuestro proyecto. Por último, se ejecutó las conclusiones y recomendaciones en base a las variables de estudio. En conclusión, se recomienda a la entidad la aplicación de políticas de crédito, cobranza y estrategias, con el propósito de minimizar el nivel de inventarios, reducir los cobros y así mejorar la solvencia de la organización.

***Palabras clave:*** liquidez, cuentas por cobrar, políticas de crédito y cobranza.

## **Abstract**

The objective of the study is to demonstrate the relationship between accounts receivable and liquidity in a metal-mechanic entity, Lima 2022. The study design was non-experimental - cross-sectional, basic type with a quantitative approach, deductive, analytical and hypothetical method. Likewise, the population was made up of 50 workers from the following areas: administration, sales, collection, treasury, accounting and finance, 44 collaborators were taken as a sample. In the statistical part, the survey (questionnaire) was used for data collection, assessed using the Likert scale and validated by 3 experts in the field.

For the inferential analysis, the efficiency of the result was verified using the Cronbach's Alpha indicator, SPSS program, achieving .875 of reliability. Spearman's Rho statistic was used for the hypothesis test, obtaining a sig result. greater than 0.05 (0.200) for the variable accounts receivable and a value sig. less than 0.05 (0.000) for the liquidity variable, which means that the data distribution is "non-parametric". In addition, an analysis of the financial statements and income statements was carried out, with the purpose of reinforcing our project. Finally, the conclusions and recommendations were executed based on the study variables. In conclusion, the entity is recommended to apply credit and collection policies and strategies, with the purpose of minimizing the level of inventories, reducing collections and thus improving the solvency of the organization.

***Keywords:*** liquidity, accounts receivable, credit and collection policies.

## **Introducción**

La investigación da énfasis a las “cuentas pendientes de cobro y su relación con liquidez”, con el propósito de presentar mejoras en la entidad, de esa forma poder aumentar su ciclo financiero; a través de políticas, normas, procesos y estrategias. A continuación, se explica la estructura del presente estudio:

Respecto al capítulo I, refiere la problemática del presente estudio, desde un plano Internacional, nacional y local; en tal sentido se empleó la técnica: árbol del problema, cuyo fin es encontrar las causas y consecuencias que alteran a la entidad; por último, se detalló la formulación de problemas.

Seguidamente, en el capítulo II, se hace mención a los antecedente internacionales y nacionales con el fin dar soporte a la investigación, además se empleó 3 bases teóricas, asimismo se explicó el concepto de cada variable, dimensiones, y por último se realizó la presentación de la hipótesis general y específica.

Asimismo, en el capítulo III, en el cual precisa la metodología que se utilizó para llevar a cabo la pesquisa. A su vez detalla la población, muestra, muestreo, variables, descripción del instrumento y por ultimo los aspectos éticos.

De ese modo en el capítulo IV, se enfoca en la exposición de los estados financieros y el estado de resultados, realizando un análisis horizontal y vertical, en base a ello se aplica los ratios financieros, la aplicación del SPSS y, por último, se presentó las discusiones.

Concluyendo con el capítulo V, donde se presenta las conclusiones y recomendaciones a la entidad.

## **CAPITULO I: EL PROBLEMA**

### **1.1. Planteamiento del problema**

En momentos de grandes cambios, muchas empresas enfrentan problemas financieros, esto es generada por la pandemia - Covid 19, lo cual tuvo como consecuencia que muchas entidades a nivel mundial disminuyan su liquidez y que gran parte de la población reduzca su nivel económico, provocando el incumplimiento de sus deudas. Se entiende que, debido a la pandemia mundial muchas empresas perdieron su estabilidad económica y gran parte de sus créditos concedidos no son cancelados, convirtiéndose en deudas morosas.

En Sudamérica, la industria metalmecánica atraviesa muchos obstáculos de crecimiento sobre sus precios, lo que genera el aumento de los compradores en el mercado, afectando la solvencia de la industria. A causa de estos problemas, las empresas están optando en reducir sus costos, estructurar sus operaciones de manera eficiente y reevaluar sus políticas de cobro y crédito, mediante ello lograr un crecimiento dinerario y mejorar sus operaciones de venta (Drew, 2020). Se entiende que, la elevada demanda en el mercado de la industria metalmecánica está acarreado problemas para las empresas, ocasionando una disminución en su liquidez, a causa de este inconveniente están buscando nuevas formas de aumentar los ingresos.

Madrid, España; una de las instituciones importantes líder en noticias, reflejo las consecuencias que la pandemia viene dejando. Respecto al rubro textil que representa un 23% de las empresas tienen una liquidez negativa, el cual no les permite afrontar sus obligaciones a corto plazo (Europa press, 2022). En resumen, es necesario contar con herramientas y políticas para carear cualquier emplazamiento.

Europa, debido a la crisis sanitaria, las compañías del sector manufacturero han enfrentado grandes desafíos logísticos ocasionados por la inmovilización del transporte y la falta de mano de obra, afectando su rentabilidad y liquidez, a causa de ello, redujeron el valor

de sus bienes, lo cual acarrió como consecuencia que un % del rubro cierren sus empresas. Asimismo, recomiendan reenfocar las políticas, basado en la supervivencia de las pymes hacia la fase de renovación y crecimiento (Juergensen *et al.*, 2020). En resumen, las empresas deben contar con políticas ante cualquier problema a futuro.

En Bogotá, las pymes han sido perjudicadas por la crisis socio-económica formada por la pandemia, acarreando que las compañías reduzcan su liquidez y flujos de efectivo. Donde 60% de las organizaciones muestran graves dificultades de liquidez, el cual origina un alto nivel de endeudamiento y la insolvencia en su razón corriente. Por ello, recomiendan operaciones de política, no solo a sus propietarios sino también a las entidades que las incorporan (Melgarejo *et al.*, 2021). En definitiva, debido a la crisis mundial y falta de políticas en las mipymes, las empresas no operaron de manera adecuada, conllevando a que no puedan cumplir con sus compromisos.

En una de las ediciones del reportero Gabriele Ferluga señala que, las empresas deben tener una buena planificación y supervisión en el departamento de tesorería a fin de obtener liquidez, buena gestión y capacidad de poder afrontar sus deudas puesto que desde la pandemia, la facturación disminuyó desde un 75% a 100%, lo cual equivale a que sus ventas minorizaron en un 50%, siendo una situación muy complicada para muchas pymes (El País, 2021). Esto nos explica, la manera de aplicar reglas y estrategias de manera que sus procesos de cobranza sean óptimos y adecuados.

En una entrevista a José Manuel Revuelta, CEO de Enel Perú, éste refirió que sus cuentas por cobrar tuvieron un alza del 70% debido a la covid-19. Recientemente el alza de consumo de luz se ha reducido en un 10% a diferencia del año anterior, por lo que Revuelta estima poco probable alcanzar lo que fue la escala del 2019 al 2021 (El Comercio, 2020). Esto se dio debido a que, la covid-19 repercutió en la economía del país, tanto así que las

empresas eléctricas tuvieron que suspender sus cobranzas, por lo que fue difícil recuperar los niveles de liquidez de años anteriores.

A causa del estado de emergencia, Guillermo Arbe, gerente de estudios económicos de la entidad bancaria Scotiabank aclara que la creación del programa reactiva Perú, contribuyó a la disminución del nivel de morosidad por lo que las empresas priorizaron la cancelación de sus obligaciones de pago, y los que también se beneficiaron fueron las personas que lograron saldar sus deudas a través del retiro de sus CTS o sistema de pensiones (IPE, 2020). Se infiere que, el programa creado por el estado con el fin de contrarrestar la economía en el País. Por otro lado, en la publicación de un diario señala que, a sugerencia de los bancos, las empresas deben preocuparse en realizar lo más rápido posible la venta de su mercadería y la recuperación de los mismos, para impedir el acrecentamiento de las tasas de interés (Alva, 2022). En conclusión, se debe realizar oportunamente la administración de los cobros a fin de incrementar la liquidez que permita a las empresas cumplir con sus compromisos financieros ante eventuales incrementos en la tasa de interés.

Ramírez (2021) señala que, debido a que los deudores no cumplen con sus obligaciones de pago, los bancos decidieron crear estrategias de cobro para poder deshacerse de los créditos de incobrabilidad y de alta morosidad, ofreciendo facilidades de pago a mayor tiempo y descuentos de la deuda, para que así el cliente pueda reintegrarse al sistema financiero, recibiendo su cartera de no adeudo que le permitirá acceder a nuevos créditos. Se entiende que, la creación de estrategias de cobro ayudara al deudor a poder efectuar sus compromisos en un breve plazo.

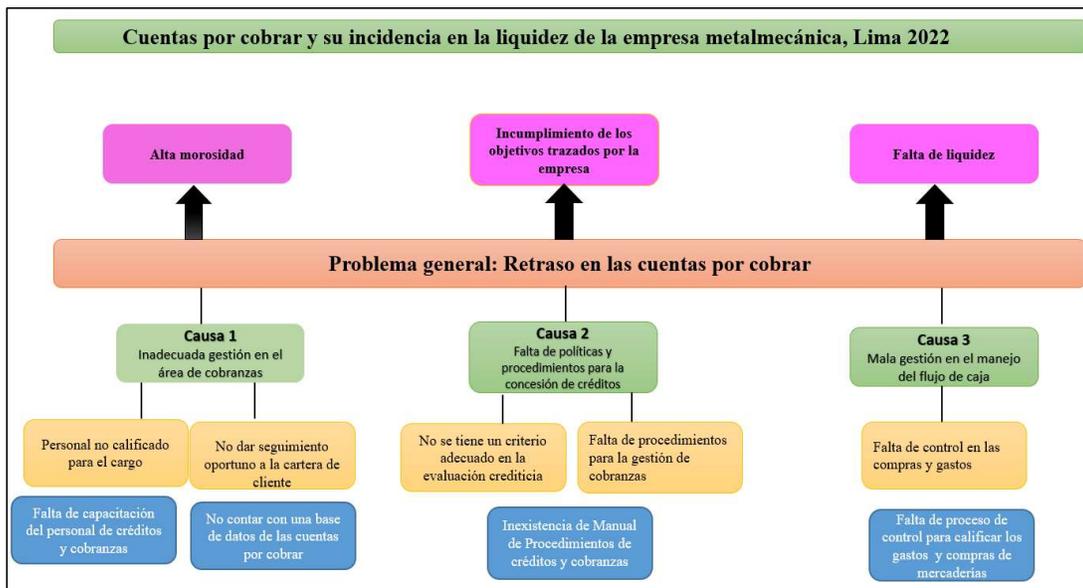
Una revista local, señala que, de acuerdo a un estudio realizado, el 84% de las empresas no lograría percibir sus cobranzas debido al impedimento de actividades en los distintos rubros, lo cual el 60% de los sectores que se dedican al cultivo, alojamiento y turismo recuperarían menos del 25% del cobro pendiente. Sin embargo, existe un 38% de

negocios que cuenta con liquidez suficiente, por lo que no tendrá inconveniente en ese aspecto (RPP noticias, 2021). Dicho brevemente, muchas empresas fueron afectadas a causa de la pandemia, lo cual ocasiono un déficit en la liquidez y problemas en sus cobranzas, pero qué lentamente están restableciendo sus actividades.

Es importante resaltar que, las noticias internacionales como nacionales coinciden que la liquidez es fuente significativa para la empresa. A raíz del COVID-19, muchas han mostrado deficiencias y errores en el manejo de las áreas de ventas y cobranzas, las cuales han provocado crisis económica dentro de cada entidad, dificultando afrontar sus obligaciones con sus proveedores, entidades financieras y con sus obligaciones frecuentes que deben realizar para mantener la empresa en marcha. Asimismo, para obtener una buena gestión ante la crisis, las empresas tendrán que implementar políticas y procedimientos, de esta manera podrán tener estabilidad, liquidez y rentabilidad, pudiendo crecer y generar más empleo en nuestra realidad actual.

**Figura 1**

*Árbol de problemas en la empresa metalmecánica*



Analizado el contexto internacional y nacional sobre “los cobros pendientes y su influencia con la liquidez”, es preciso mencionar algunos inconvenientes que suscitan en el

ámbito local. Asimismo, de acuerdo con la figura 1, se utilizó la herramienta de análisis “árbol de problemas”, en donde se identificaron diferentes casos que afectan el retraso de los cobros como: (a) **la inadecuada gestión en el área de cobranzas**, se da porque la entidad no cuenta con un personal calificado, que lleve de manera óptima la supervisión de los cobros; lo cual trae como consecuencia tener una cartera morosa; (b) **la falta de políticas y procedimientos para la concesión de créditos**, al no contar con políticas y procedimientos de créditos, conllevaría a una inadecuada evaluación crediticia y una mala gestión de cobranzas, lo cual traería como consecuencia el incumplimiento de las metas planeadas por la entidad; (c) **la mala gestión en el manejo del flujo de caja**, se da debido a la inadecuada supervisión en las compras y desembolsos de dinero, causando que la solvencia de la organización disminuya. Se infiere que, si los inconvenientes no son atendidos, generarían pérdidas dinerarias.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo repercute las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?

### **1.2.2. Problemas específicos**

PE1: ¿Cómo repercute las ventas al crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?

PE2: ¿Cómo repercute las políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?

PE3: ¿Cómo repercute las políticas de créditos y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?

PE4: ¿Cómo repercute la cartera de clientes y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Demostrar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

OE1: Demostrar la relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022

OE2: Demostrar la relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

OE3: Demostrar la relación entre las políticas de crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

OE4: Demostrar la relación entre la cartera de clientes y la liquidez en una entidad metalmecánica, Lima 2022.

### **1.4. Justificación de la investigación**

#### **1.4.1. Teórica**

Para la pesquisa se plasmó 3 teorías que reforzaran nuestras variables. Son las siguientes: (a) de la contabilidad y el control; (b) la teoría clásica de la administración; y (c) de la economía digital de crédito y cobranza. En concordancia con las teorías, cabe mencionar la relación que tienen con nuestras variables de estudios, en donde se menciona la importancia de planificar, tener orden, llevar adecuada administración; donde los procesos, las funciones y acciones a realizar den el resultado esperado y si existen contingencias, existan procedimientos para accionar y no perjudicar a la entidad ni la liquidez. Asimismo, estas teorías nos permiten proponer e implementar procesos analíticos, donde la empresa evidenciara falencias, que perjudiquen la liquidez y por ende su desarrollo.

### **1.4.2. Metodológica**

La pesquisa expresa un método con enfoque cuantitativo, descriptivo, no experimental, corte transversal. Lo cual, nos permite recoger y analizar datos reales para responder el problema de investigación, en base a cálculos numéricos y análisis estadísticos, empleando la encuesta “cuestionario”. Cabe precisar, la contrastación, veracidad o falsedad de la hipótesis planteada será medido mediante la estadística inferencial utilizando el software SPSS, el cual ayudará en la obtención de resultados óptimos sobre el fenómeno en estudio.

### **1.4.3. Práctica**

Mediante este proyecto, se pretende analizar como repercute las deudas por cobrar sobre la liquidez; por ello, esta indagación ayudará a reducir el nivel de inventarios, mediante estrategias de ventas, otorgando créditos a menor tiempo y minimizando las deudas pendientes de cobro y así poder obtener un nivel de caja efectivo.

Por último, la investigación servirá como base para plantear soluciones, acciones y estrategias para mejorar las deficiencias de otras empresas que tengan estas problemáticas.

### **1.4.4. Delimitaciones de la investigación**

#### **1.4.5. Temporal**

El tiempo utilizado para este proyecto fueron 04 meses: Noviembre-2022 a febrero-2023.

#### **1.4.6. Espacial**

La empresa donde se ejecutará la investigación es metalmecánica, localizada en Lima, distrito Lima, San Juan de Miraflores.

#### **1.4.7. Recursos**

Este trabajo conlleva a realizar una inversión económica de S/ 10,000.00 soles. El cual fue costado por un 100% por los tesistas.

## CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

### 2.1. Antecedentes internacionales

Peralta (2021), su propósito fue demostrar como “las cuentas pendientes de cobro influyen sobre la liquidez de la institución”. Para ello, empleo como parte metodológica un análisis cuantitativo, descriptivo, explicativo, diseño no experimental y longitudinal. Además, analizó los estados financieros; asimismo, tuvo como población y muestra de estudio a 303 estudiantes. Estimando que, 61.2% de los cobros pendientes de los estudiantes inciden en la liquidez de la entidad. Llegando a concluir que la incidencia de todas las cuentas por cobrar que mantiene la entidad fue positiva y significativa.

Ramos (2021), tuvo como finalidad “efectuar distintos tipos de cobranza para reducir las cuentas por cobrar que influyen en la liquidez”. Su proyecto fue de método deductivo, tipo descriptivo-explicativo. Asimismo, analizó los “estados financieros” mediante ratios y “la base de datos de las matrículas del sector primario”, donde se evidencio elevados montos por cobrar, Por lo tanto, concluye que, la entidad no cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, esto es debido a las modalidades de pago de los clientes. Por ello propone diseñar un manual de procedimientos en las cuentas por cobrar que permita hacer el seguimiento de los clientes, para minimizar el impacto generado en la liquidez de la entidad.

Pérez (2018), tuvo la finalidad, “identificar el manejo que tiene un cobro óptimo a los clientes por asuntos de matrículas en la institución”. Para ello, tuvo un método inductivo, tipo exploratoria; asimismo, utilizo como instrumento de información: la observación y la información por medio de base de datos, teniendo como población a 572 estudiante. En resumen, la entidad cuenta con un 77% de índice de morosidad a causa de no llevar una adecuada gestión de cobros e incumplimiento de los lineamientos de créditos y cobranzas, lo cual le imposibilita efectuar sus pagos y compromisos a corto plazo. Por ello, propone

ejecutar estrategias de control, crédito y gestionar adecuadamente sus cobros, con el fin de optimizar el rendimiento de la misma, evitando riesgos de incobrabilidad.

Amos (2019), describe como objetivo evaluar “de qué manera las deudas pendientes de cobro afectan la rentabilidad de la institución”. El estudio fue de enfoque cuantitativo-descriptivo, donde se recolectó información a través de la encuesta a una población de 38 personas, compuestos por 19 directores y 19 contadores, donde empleo el sistema de SPSS para las conclusiones de estudio. En definitiva, el periodo de cobro de las tasas escolares afecta la capacidad de liquidez, por esta razón, propone reducir el tiempo de cobro y crear políticas que mejoren la solvencia de la entidad.

### **Nacional**

Manrique (2021), planteó determinar “en qué medida los cobros pendientes repercuten en la solvencia de la entidad”. Respecto al método utilizado, cuantitativo, tipo aplicada, con un diseño no experimental de corte transversal. Por otro lado, la encuesta fue realizada a las 32 personas de la entidad. Donde concluyo que, los cobros pendientes si predominan significativamente en la liquidez en un 78.15%. Por ello, recomienda tener un buen manejo de cobranza.

Apolino y Leiva (2021), tuvieron como finalidad “determinar cómo las deudas morosas influyen en la rentabilidad de la entidad”. Su técnica de estudio fue: descriptivo, cuantitativo, transversal-correlacional, donde su población estuvo compuesta por 12 empleados de la entidad. Asimismo, empleo el cuestionario y utilizo el programa SPSS, dando como resultado una confiabilidad positiva. Concluyo que, las deudas pendientes de cobro si se relacionan con la liquidez, el cual recomienda aplicar normas de ventas y cobros, con el fin de incrementar su efectivo y reducir las cuentas pendientes de cobros.

Quiroz y Barrios (2019), tuvieron como propósito principal “evaluar como las deudas pendientes de cobro inciden en la liquidez de la asociación”. Tuvieron un enfoque

cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal; instrumento utilizado fue el cuestionario, la muestra estuvo compuesta por 43 colaboradores de la entidad. Asimismo, concluyeron que, existe una baja relación de las cobranzas pendientes sobre la liquidez de la asociación educativa.

Arias *et al.* (2018), plantearon como propósito principal, “examinar de qué forma los cobros pendientes repercuten en liquidez de la entidad”. El estudio fue no experimental, de corte transversal, nivel descriptivo, tipo aplicado mixto; la población y muestra encuestada son 4 trabajadores de la empresa. Concluyeron, que la gestión financiera no tiene un instrumento adecuado para medir la liquidez. Por último, precisaron implementar políticas de cobranzas que ayuden al buen desempeño en la gestión de cobros.

Para Llanos (2020), describe como propósito primordial, “evaluar como la cuenta por cobrar repercute en la liquidez de la entidad”. El método utilizado fue aplicada, descriptivo - explicativo, cuantitativo, diseño no experimental y transversal. Asimismo, su población estuvo agrupada por 31 trabajadores y la muestra por 29 empleados. Concluyo que, se debe evaluar al comprador antes de conceder un crédito y crear lineamientos óptimos de cobro que ayuden a la recuperación del crédito.

Cerna *et al.* (2022), plantearon como propósito “analizar la incidencia de los cobros pendiente sobre la liquidez de la compañía de lubricantes”. Su metodología fue mixta-aplicada, descriptiva, no experimental. Asimismo, concluyen que, las deudas pendientes de cobros inciden significativamente en la liquidez. Por esta razón, recomiendan aplicar normas de créditos y cobros, que contribuyan a incrementar el nivel de liquidez en la entidad y capacitar al personal del área.

Janampa (2022), presento como propósito principal, analizar “cómo influye los cobros pendientes en la liquidez de la entidad”. Su método fue: aplicada, cuantitativo, descriptivo, no experimental. Asimismo, se realizó la encuesta a los 20 empleados de la entidad; usó el

cuestionario, comprobó la confiabilidad a través del indicador estadístico Alfa de Cronbach, obteniendo un 84.3% para los cobros pendiente y 67.7% liquidez. Además, realizó un análisis de los estados financieros. En definitiva, las cuentas pendientes de cobro si inciden sobre la liquidez. Por este motivo concluye, evaluar adecuadamente a los clientes, solicitar garantías para resguardar los créditos otorgados y capacitar al personal con el fin de minimizar la morosidad.

Andrade y Camones (2022), presentaron como objetivo determinar “la relación de las cuentas por cobrar con la liquidez en las mypes del sector comercial farmacéutico”. manejaron un enfoque cuantitativo de tipo aplicada con un nivel correlacional, la técnica fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario, con una muestra de 65 individuos de la entidad. Concluyeron que, las cuentas por cobrar tienen una relación positiva y moderada con la liquidez, con un coeficiente de correlación de (0.619), dando a entender que mejorando las cuentas por cobrar se aumentará la liquidez. Recomienda implementar tomando en consideración nuestro diseño de estudio, mejorar un sistema de políticas en las cuentas por cobrar para mejorar la obtención de liquidez, esto tendrá como consecuencia en el futuro un mejor goce de estabilidad financiera en la empresa.

### **Bases teóricas**

Se utilizaron las siguientes teorías como soporte de estudio. Para “las cuentas por cobrar” tenemos el aporte de Shyam Sunder en su **teoría de la contabilidad y el control**, alude que, toda entidad tiene que cumplir sus objetivos, metas y satisfacer las necesidades del cliente, mediante un adecuado manejo de herramientas de información, para así poder asegurar la confiabilidad del cliente y que esta entidad cumpla fehacientemente toda obligación frecuente (Gómez, 2005). En resumen, se tiene que realizar un adecuado procedimiento de valoración al cliente, con el fin, de asegurar el cobro y que la empresa realice el pago de sus obligaciones de manera oportuna.

**Teoría de la economía digital de crédito y cobranza**, refiere como las entidades deberán manejar sus procedimientos en los créditos otorgados a su clientela y que aquello sea competente para beneficio de la empresa, aplicando 4 factores importantes y que, si existen retrasos, tengan acciones para las contingencias que se puedan presentar. (Morales y Morales, 2014). En otras palabras, la empresa deberá entregar un bien o servicio satisfaciendo las necesidades del cliente, asegurando un venta y cobro efectivo, evitando la morosidad del cliente.

Tenemos la **teoría clásica de la administración**, con el aporte de Henry Fayol, donde planteo aumentar la eficacia y la competencia de las organizaciones, haciendo énfasis en la estructura de la empresa, con el fin de lograr sus propósitos. Lo que significa, que aplicando sus principios (14) cumplirán la meta o resultado esperado, asimismo, plantea las 6 funciones básicas de la empresa, las cuales permiten hacer una departamentalización de la misma (Galicia, 2019). En resumen, la importancia de esta teoría es como un trabajo organizado, desarrollando una secuencia de reglas y velando que estas se cumplan, ayudando a que la entidad tenga liquidez y un buen manejo de la cobranza.

#### **Variable independiente - Cuentas por cobrar:**

Simbolizan, la deuda que el consumidor contrae con la entidad por los créditos otorgados (Lawrence y Chad, 2012). En definitiva, representan el monto total adeudado por el consumidor a la empresa por la venta de un bien o servicio.

Para Meza (2007), es la cantidad dineraria adeuda por un tercero a la empresa. Son ventas al crédito de 30 a 60 días, el cual varía de acuerdo con sus políticas de créditos y cobranzas. En resumen, son ventas contraídas por el cliente, ya sea a largo o corto plazo.

Son deudas pendientes de cobro que tiene la empresa con su cartera de clientes, por la venta de un bien o servicio, donde dichos saldos pendientes se esperan recibir en efectivo,

en relación a las pautas y plazos de pago que la organización define (Martínez, 2022). Dicho brevemente, son deudas a futuro que el cliente tiene con la empresa.

Son de suma importancia, porque sirven para llevar un adecuado manejo del dinero que se tiene disponible y saber quiénes son los deudores. De esa manera se puede establecer los cobros o no realizar ventas a clientes con un inadecuado historial de pagos (Stevens, 2021). En otras palabras, nos ayudara a administrar de manera efectiva a nuestros clientes adeudados y un sistema de cobranza efectivo que ayude a la entidad a lograr sus objetivos.

Enciclopedia ecónimica (2022) menciona que, las cobranzas se dividen en dos tipos: a corto plazo, donde la deuda deberá ser cancelada en un periodo corto. En síntesis, la deuda no deberá superar un año y a largo plazo, donde la deuda deberá ser cancelada en un periodo largo. Es decir, extendiéndose a más de 1 año.

### **Dimensión 1: ventas al crédito**

Es una transacción de venta entre un bien o servicio a cambio de moneda, previamente acordado, donde el cliente lo paga de forma futura, con el fin de influir en el crecimiento de la entidad (Parra y Madero, 2005). En resumen, consiste en comprar un producto y cancelarlo en un periodo siguiente.

Es una estrategia que favorece a los proveedores a incrementar el número de ventas. Gracias al otorgamiento de créditos, el nivel de ventas de las empresas a incrementado positivamente y a la vez ayuda a conseguir una mayor fidelización de los clientes (Brachfield, 2003). Se entiende que, son tecnicas que ayudan a maximizar las ventas y el portafolio de clientes.

### **Indicadores**

**Nivel de ventas:** es la suma de bienes y servicios vendidos en un periodo específico (Sy, 2019). En resumen, es la cantidad de bienes o servicios que vende la entidad al mes.

**Proceso de la venta al crédito:** son pautas y pasos necesarios para captar, convertir y conservar a los clientes (Da silva, 2022). Es decir que, son reglas que se tienen que seguir para vender un bien o servicio.

**Riesgo de ventas al crédito:** es la pérdida que se puede producir si no se recupera la venta otorgada al crédito (Amat *et al.*, 2012). Se entiende que, es la pérdida de dinero al no poder recuperar la venta.

### **Dimensión 2: Política de cobranza**

Son reglas que se utilizan con el propósito de recuperar la cartera morosa. Las políticas se deberán elaborar en base a las necesidades del mercado, competencia, tipo de cliente y los objetivos de la empresa (Levy, 2005). En conclusión, son pautas que la entidad sigue para recuperar los créditos otorgados.

Izar y Ynzunza (2017) mencionan que, son las condiciones y normas diseñadas por la entidad, para realizar el cobro de sus cuentas pendiente. Se entiende que, son términos de la compañía para realizar el cobro de sus facturas.

### **Indicadores**

**Evaluación de crédito:** conjunto de acciones que permite conocer a un cliente, con el propósito de saber si es apto para la concesión de un crédito; ejecutando una evaluación, donde se examina aspectos que definen si el usuario cuenta con la voluntad y capacidad de pago de la deuda que va a contraer (Aguirre *et al.*, 2020). En definitiva, se analiza al cliente con la finalidad de saber si está apto para recibir un crédito.

**Medios de cobranza:** son procedimientos de operaciones de cobro de dinero que adeudan los clientes, apoyado mediante un documento (Pimentel, 2002). En resumen, son métodos que la entidad emplea con el propósito de reducir su cartera vencida.

**Índice de morosidad:** es el % de portafolio en mora con relación al volumen de préstamos y créditos, que es originado por el retraso en la realización del pago (Alcívar y Bravo, 2020). En conclusión, es un valor que resulta de los impagos.

La morosidad son incumplimientos de obligaciones de pago, que trae como consecuencia la disminución de ingresos en la liquidez de la empresa (Brachfield, 2012). En otras palabras, son retrasos de pagos que el deudor no cancela en el tiempo establecido.

### **Dimensión 3: Las políticas de crédito**

son normas que los gerentes elaboran e implementan dentro de una entidad, cuando las ventas de un bien o servicio se realizan a crédito (Cabello *et al.*, 2020). Se entiende que, son guías que permiten al cliente otorgarle facilidades de pago.

Son normas, pautas que establece la entidad, con el propósito de ceder oportunidades de pago a un determinado cliente. Por lo cual, la entidad debe establecer un análisis minucioso de las políticas, ya que esto ayudara a una adecuada gestión de cobros y así evitar futuros inconvenientes (Conexiónsan, 2016). Se puede inferir que, son fuentes de información que ayudara a evaluar al cliente, con la finalidad de poder otorgarle un crédito.

### **Indicadores**

**Plazos de crédito:** es el tiempo en el cual se estará pagando la cuota y eso dependerá de las políticas y condiciones de la entidad, lo cual se podrá efectuar a corto, mediano y largo plazo (Morales y Morales, 2014). Se entiende que, es el plazo otorgado para la devolución del dinero.

**Descuento por pronto pago:** son rebajas que se le otorga al consumidor cuando éste paga su deuda antes del plazo acordado o cuando paga al contado (Gabarda *et al.*, 2022). En síntesis, es la disminución en efectivo por un pago adelantado.

**Procedimientos de políticas de crédito:** son reglas que determinan el otorgamiento y administración de créditos a clientes, donde se analiza al cliente, se establecen normas,

montos y esquema de pagos (Morales y Morales, 2014). Se entiende que, son pasos, lineamientos que se tienen que establecer para conceder un crédito al cliente.

#### **Dimensión 4: Cartera de clientes**

Es un conjunto seleccionado de individuos con particularidades comunes respecto a ingresos y conducta de consumo, que permite a las entidades proyectar y entregar nuevas oportunidades de negocio (Orellana, 2020). Se entiende que, es un registro de clientes, en el cual se mantiene una relación comercial con la empresa.

Tener una cartera de clientes ayuda a comprender la necesidad de cada uno de ellos y otorgarles un atención más personalizado (Cambra, 2005). En síntesis, sirve para definir el perfil del cliente.

#### **Indicadores**

**Tipo de cartera de clientes:** el tipo de cartera debe ser organizada de acuerdo a las necesidades únicas y especiales de cada empresa. Cada entidad debe disponer de modo específico y determinar cómo categorizar su cartera de clientes (enciclopedia económica, 2022). Es decir que, es la segmentación de clientes debe alinearse con las necesidades de cada entidad.

**Control de la cartera de clientes:** sirve de apoyo a la organización para examinar, evaluar y organizar las conductas de compra de los consumidores (Da silva, 2021). Se entiende que, ayuda a llevar un seguimientos de compras de los consumidores, para así poder fidelizarlos.

**Fidelización de cartera de clientes:** es un acto dirigido a lograr que los clientes conserven vínculos permanentes y prolongados con la empresa a lo largo del tiempo (Pierrend, 2020). En resumen, son estrategias de ventas que permiten fidelizar al cliente y hacer crecer el negocio.

**Variable dependiente – Liquidez:**

Dinero líquido que dispone la entidad para responder a sus compromisos a corto plazo; expresa también la gestión del manejo de sus activos; analiza la rentabilidad económica de la entidad al dividir sus activos y pasivos corrientes (Aching, 2006). Dicho brevemente, es la rapidez con la que un activo puede convertirse en efectivo en un breve plazo.

Según Lawrence y Chad (2012) argumenta que, la liquidez es la capacidad que tiene la entidad para efectuar el pago de sus deudas de corto plazo. A la vez lo define como la rentabilidad y solvencia financiera de la empresa. Se entiende que, es la facilidad con la que la entidad pueda enfrentar sus compromisos.

Es la facilidad que tiene una entidad para afrontar sus deudas pendientes en un corto tiempo (Martinez, 2018). Significa que, es el dinero que tengo frente al dinero que debo y así saber si la entidad puede cancelar sus adeudos a breve plazo.

Contar con liquidez suficiente, es importante para la empresa, ya que permite cumplir con todos sus pagos, financiar el desarrollo comercial o productivo para conservar el negocio en marcha. Por ello, si la liquidez falla lo más posible es que la entidad quiebre (Bahamón, 2017). En resumen, es importante porque, nos ayuda hacer frente a nuestras obligaciones y a tomar mejores decisiones para hacer progresar la empresa.

La falta de liquidez limitara la capacidad de elegir lo más conveniente para la entidad, afectando su rendimiento. Una falla severa de liquidez ocasionará que la entidad no pueda hacer frente a sus obligaciones, esto producirá una reducción en sus operaciones, remates en sus ventas, descenso en la rentabilidad, carencia parcial o total del capital invertido y por último conllevara a la quiebra (Rubio, 2007). Es conclusión, la carencia de liquidez ocasiona que la entidad no pueda aprovechar oportunidades del mercado y limita en gran medida las opciones de expansión.

### **Dimensión 1: Ratio de liquidez**

Determina la condición en la que se encuentra la entidad, para efectuar sus compromisos de pago, en un corto plazo de vencimiento (Aching, 2006). En síntesis, calcula los bienes líquidos de la corporación para afrontar sus obligaciones de corto plazo.

Según Martínez (2018) define que, son recursos dinerarios que tiene la entidad para pagar sus deudas que vencen y son exigibles en el corto plazo. Se entiende que, es el dinero que tengo frente al dinero que debo, saber si todo lo que se puede hacer rápidamente líquido, pueda hacer frente a toda la deuda que se tiene a corto plazo

### **Indicadores**

**Razón corriente:** determina el efectivo que tiene la empresa para enfrentar sus adeudos en el menor plazo (Lawrence y Chad, 2012). En resumen, señala la posibilidad de una organización para efectuar sus contratos financieros en un breve plazo.

**Prueba ácida:** calcula la suficiencia económica de la entidad para confrontar sus responsabilidades en un breve plazo, excluyendo sus inventarios (Aching, 2006). En síntesis, mide la rapidez de pago con que cuenta la entidad excluyendo las existencias.

**Prueba defensiva:** sirve para saber si la sociedad tiene la facultad de trabajar con sus activos más líquidos en un breve plazo (Bautista, 2021). En resumen, es la capacidad de pagar con efectivo disponible que se tiene en caja y bancos.

### **Dimensión 2: Ratio de rotación**

Mide la eficiencia con la que la entidad trabaja los activos que posee (Lawrence y Chad, 2012). Se entiende que, refleja la capacidad de la entidad en cuanto al uso de sus activos.

Es un indicador económico y financieros que mide la gestión de los activos de la entidad (Marco, 2017). Es decir que, son aquellos que permiten hacer un análisis del ciclo de rotación.

### **Indicadores**

**Rotación de inventarios:** es el lapso que tarda la mercadería disponible en transformarse en dinero, por lo que, facilita conocer la cantidad de ocasiones que esta inversión se dirige al mercado, de acuerdo a las veces que tome restablecer (Aching, 2006). En resumen, nos muestra el número de veces que se ha repuesto el inventario.

**Rotación de activo fijos:** indicador financiero que determina que tan eficaz ha sido la entidad en el uso de sus activos para generar ingresos (Diaz, 2020). En síntesis, refleja las veces q se ha utilizado el activo fijo en la obtención de ingresos.

**Ciclo de conversión de efectivo:** sirve para poder conocer el número de días que tarda el dinero en regresar a la empresa (Gitman, 2003). En conclusión, es el tiempo que tarda en regresar el dinero que invertimos completando todo el ciclo económico hasta lograr cobrar al cliente.

### **Dimensión 3: Ratio de endeudamiento**

Nos permite saber el estado actual de la empresa respecto a la financiación externa, analizando si es recomendable ampliar la financiación o se encuentra en un caso de riesgo financiero al estar demasiado endeudada (Gamboa, 2020). En definitiva, nos ayuda a conocer si la empresa tiene una estabilidad financiera en cuanto a los fondos propios y los fondos que ha obtenido de fuentes externas.

Evidencia en nivel al cual la empresa ha tomado recursos de terceros para financiar sus actividades o realizar sus inversiones (Andrade A. , 2022). En resumen, determina que parte de los activos de la empresa se financia mediante deuda.

### **Indicadores**

**Endeudamiento de Patrimonial corriente:** mide el grado entre el aporte de capital de los accionistas y el aporte por financiamiento de los acreedores (Uribe, 2021). En resumen, esto

ocurre cuando la entidad no cuenta con adecuado capital de respaldo para enfrentar sus operaciones.

**Estructura de capital:** mide el apalancamiento financiero puesto que mientras mayor sea el nivel de deuda con los acreedores, mayor será su riesgo en cuanto al apalancamiento (Lawrence y Chad, 2012). En síntesis, es la manera en que la entidad financia sus inversiones.

#### **Dimensión 4: Ratio de rentabilidad**

Mide el desempeño de la entidad en cuanto a la obtención de sus ganancias (Andrade, 2022). Es decir, se encarga de medir las ganancias generadas durante el periodo.

Roldán (2019) afirma que, son un grupo de indicadores financieros que buscan determinar si la entidad es o no solvente. En resumen, mide la capacidad de la entidad en cuanto al rendimiento sobre sus ventas.

#### **Indicadores**

**Margen utilidad neta:** evalúa el % que queda de cada sol de venta luego de deducir todos los costos, gastos, intereses, impuestos y dividendo de acciones (Lawrence & Chad, 2012). En suma, es la ganancia que la entidad consigue después de realizar el pago de los gastos e impuestos.

**Margen de utilidad bruta:** evalúa el % que queda de cada sol de venta, luego que la entidad pague sus bienes (Lawrence y Chad, 2012). En conclusión, es la disponibilidad de las ventas para producir la utilidad bruta, capacidad de la empresa para cubrir sus costos operativos.

**Margen de utilidad operativa:** este ratio evalúa la proporción por cada sol de venta, la utilidad ganada ignorando tasas y rendimiento de las acciones (Lawrence y Chad, 2012). En resumen, nos permite conocer el porcentaje de ganancia alcanzada después de descontarle los costos de producción, los gastos de administración y de ventas

## **2.2. Formulación de hipótesis**

### **2.2.1. Hipótesis general**

**H1:** Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

**H0:** No Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

### **2.2.2. Hipótesis específica**

HE1: Existe relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa de metalmecánica, Lima 2022.

HE2: Existe relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en una empresa de metalmecánica, Lima 2022.

HE3: Existe relación entre las políticas de crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

HE4: Existe relación entre la cartera de clientes y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022.

## **CAPITULO III: METODOLOGIA**

### **3.1. Método de investigación**

En este proyecto se manipuló los siguientes métodos:

Método deductivo según Hurtado *et al.* (2007) mencionan que, es una noción o regla general para llegar a una solución concreta o particular. Por lo cual, establece conclusiones a través de un grupo de proposiciones. Por consiguiente, se empleó el método hipotético, que consiste en afirmar o negar los mismos, derivando de ellas desenlaces que deben demostrar con los hechos (Bernal, 2010). Por ende, el método hipotético – deductivo nos ayudara a confrontar los hechos con las conclusiones obtenidas.

Método analítico Hurtado *et al.* (2007) argumentan que, es cuando va de lo general a lo específico. Se da con el fin de estudiar fenómenos, problemas, hechos u objeto y medir relaciones causales entre ellos. En este proyecto se estudió el fenómeno y se realizó una recopilación de datos mediante técnicas e instrumentos.

### **3.2. Enfoque de investigación**

El presente estudio tiene un análisis cuantitativo, ya que se analizó y recogió datos, a fin de contrastar las ciertas suposiciones.

Fernández *et al.* (2014) afirman que, se basa en examinar un fenómeno a partir de mediciones numéricas y análisis estadísticos, para determinar patrones de comportamiento en una población y probar hipótesis. Es decir que, pretende medir el fenómeno de estudio, mediante datos estandarizados.

### **3.3. Tipo de investigación**

Es básica, ya que su finalidad es recopilar datos para ampliar el conocimiento y encontrar propuestas de mejora.

Nicomedes (2018) argumenta que, se enfoca en la indagación profunda de la veracidad y en la obtención de conocimiento. En otras palabras, busca ampliar información y comprender el objeto de estudio.

Ramos (2020) menciona que, la investigación descriptiva especifica acontecimientos, fenómenos con el fin de plantear estructuras o comportamiento. En resumen, analiza características de un fenómeno.

Es descriptiva, porque analiza y explica cómo “las cuentas pendientes de cobro influyen en la liquidez de la entidad”, ya que se describe las situaciones y eventos en la que se encuentra la empresa; Asimismo nos basamos en datos verdaderos y acontecimientos que se den en un determinado tiempo y espacio, para poder demostrar si nuestra hipótesis es verdadera o falsa.

### **3.4. Diseño de investigación**

En este proyecto de investigación se empleó un diseño no experimental, donde se analizó la conducta de las variables sin maniobrar la información derivada del encuestado. Ávila (2006) menciona que, el diseño no experimental se basa en la observación del fenómeno para luego analizarlos, sin manejo de las variables. Quiere decir que, surge cuando no varían adrede las variables independientes, sino que se examinan los fenómenos para después analizarlos.

Asimismo, se utilizó un corte transversal, debido a que se miden las características de las variables en un momento dado. Coll (2020) argumenta que, es un estudio observacional, recolecta información en un momento dado y tiempo único. Examina la relación de las variables en un momento dado. En resumen, es un diseño observacional que mide una o más características.

La investigación es correlacional, ya que mide el vínculo entre las variables, a fin de fijar si existe o no una incidencia entre ambas.

Ramos (2020) argumenta que, la investigación Correlacional tiene como fin precisar el vínculo que existe entre dos o más variables, para luego saber si una variable también cambiaría la otra. Se entiende que, mide el nivel de reciprocidad de las variables, buscando hallar la interacción entre ambas.

### 3.5. Población, muestra y muestreo

Es un conjunto de individuos, definidos, limitados y disponibles que formaran la referencia para el muestreo (Arias *et al.*, 2016). En ese sentido, la población está constituida por 50 trabajadores de las siguientes áreas: administración, ventas, cobranza, tesorería, contabilidad y finanzas.

**Tabla 1**

*Distribución de la población*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Hombres	19	38%
Mujeres	31	62%
Total	50	100%

De acuerdo a la tabla 1 observamos que, la población está agrupada por 19 hombres que dan un porcentaje del 38% y 31 colaboradoras mujeres que dan un porcentaje del 62%, de una empresa metalmecánica.

**Muestra:** grupo pequeño específico y limitado que se obtiene de la población (Arias, 2006).

Significa que, es una parte de un todo que fue elegida con el fin de ejecutar un estudio.

#### **Formula de muestra**

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

**Tabla 2***Tamaño de muestra*

Marco muestral	N	<b>50</b>
Error Alfa	$\alpha$	<b>0.050</b>
Nivel de Confianza	$1-\alpha$	0.975
Z de (1- $\alpha$ )	Z (1- $\alpha$ )	1.960
Prevalencia de la Enf. / Prob.	p	<b>0.500</b>
Complemento de p	q	0.500
Precisión	d	<b>0.050</b>
Tamaño de la muestra	n	<b>44.34</b>

Se tomó como muestra a 44 personas de una entidad metalmecánica, Lima 2022, que formaron parte del estudio. Esta información se muestra en la tabla 2; en el cual nos brindaron información acerca de “cuentas pendientes de cobro y como es su comportamiento en la liquidez en la entidad”, donde nos permite recibir una información real y objetiva, para poder evaluar si nuestro estudio de investigación puede llevarse a cabo.

**muestreo probabilístico-aleatorio simple:** es un proceso donde se seleccionan a un conjunto de individuos que pertenecen a una población, con el fin de realizar estudios estadísticos (Ñaupas *et al.*, 2014). Se entiende que, todos los participantes de la población gozan de la misma posibilidad de ser escogidos.

### **Variables y operacionalización**

#### **Cuentas por cobrar (VI)**

El proyecto pretende demostrar la información confiable de la variable independiente de acuerdo al marco teórico.

**Definición conceptual:** son deudas pendientes por cobrar que adquiere un comprador o usuario con el distribuidor, por la venta de un bien o servicio. El pago se puede cancelar de acuerdo a lo estipulado con el proveedor (Horngren *et al.*, 2003). En otras palabras, es el dinero que se debe a una entidad por bienes y servicios adquiridos.

**Definición operacional:** indicaremos las actividades u operaciones de las dimensiones que son: ventas al crédito, política de cobranza, política de crédito y cartera de clientes. Aplicado, mediante un cuestionario, dónde la escala de medición será: Nunca, casi nunca, a veces, casi siempre, y siempre. En el anexo 2 se hace referencia a lo mencionado.

### **Liquidez (VD)**

En este proyecto se procura demostrar información confiable de la variable dependiente de acuerdo al marco teórico.

**Definición conceptual:** es la rapidez con la que un activo logra transformarse en efectivo (Muñoz, 2022). Se entiende, que es la habilidad con la que un activo puede transformarse en dinero.

**Definición operacional:** indicaremos las actividades u operaciones de acuerdo a sus dimensiones, que son: razón de liquidez, razón de rotación, razón de endeudamiento y razón de rentabilidad. Aplicado, mediante un cuestionario, dónde la escala de medición será: Nunca, casi nunca, a veces, casi siempre, y siempre, en el anexo 2 se detalla la explicación.

## **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Son métodos y herramientas que se usan para recopilar información, ya que proporcionan mayor profundidad en la búsqueda del problema (Cisneros *et al.*, 2022). Se arguye que, son técnicas utilizadas para obtener información del objeto en estudio.

### **3.6.1. Técnicas**

Las herramientas que se usaron en el proyecto son: la encuesta y el análisis documental, donde se demostrará y analizará de manera eficiente la problemática de la empresa.

Arias (2006) menciona que, la encuesta es procedimiento de recopilación de información, aplicada a través del cuestionario, la cual se utiliza con la finalidad de contrastar una hipótesis. Se entiende que, es la recolección de información como procedimiento de información.

Arias (2006) define que, el análisis documental es la identificación y estudio de reportes relacionados con el contexto estudiado. Se arguye que, son documentos que se usan como base de información.

### **3.6.2. Descripción del instrumento**

En el análisis se empleó el cuestionario, para obtener información confiable y valida de las variables, utilizando el tipo escala de Likert (anexo 3). Asimismo, se ejecutó un análisis financiero de los años 2020 y 2021. A la vez se analizó los indicadores financieros, el cual nos permitirá cuantificar la relación financiera entre dos magnitudes.

López *et al.* (2015) aluden que, es un grupo de interrogaciones de forma sistemática y ordenada, donde se recogen datos, con el fin de conseguir información respecto a las variables usadas. En resumen, es un documento formado por un conjunto de preguntas para recoger datos sobre la población.

### **3.6.3. Validación**

En el presente proyecto fue revisado y validado por 3 expertos de la carrera de la carrera, con el fin de valorar su nivel de pertinencia, claridad y relevancia, el cual se encuentra demostrado en el anexo 4.

**Tabla 3**

*Validez del instrumento*

<b>No</b>	<b>Nombre y Apellidos</b>	<b>Grado</b>
1	Edwin Vásquez Mora	Doctor en administración
2	John Lenin Junco Merino	Contador público colegiado
3	Nilft Farit Murrieta León	Contador público colegiado

### **3.6.4. Confiabilidad**

En el presente estudio, la parte descriptiva fue medido por la escala de Likert y por el lado inferencial, se ejecutó mediante el programa SPSS, donde se determinó la fiabilidad del

instrumento, a través del coeficiente “Alpha de Cronbach”, permitiendo comprobar la veracidad y la certeza de tal.

**Tabla 4**

*coeficiente de confiabilidad*

<b>Rango</b>	<b>Valoración</b>
0,00 a 0.20	Muy Bajo
0.21 a 0.40	Bajo
0.41 a 0.60	Moderada
0.61 a 0.80	Marcada
0.81 a 1.00	Muy Alta

### **3.7. Plan de procesamiento y análisis**

El estudio aplicó la estadística descriptiva, donde se plasmará el promedio de los valores estadísticos recopilados por el instrumento y para la parte inferencial se optó por efectuar la confiabilidad o consistencia de los datos utilizando la prueba de “Alpha de Cronbach”, para luego efectuar la normalidad de las cifras mediante la “prueba de kolmogorov- Smirnov”, donde el objetivo es saber si los datos son “paramétricos o no paramétricos”. Por último, para verificar las hipótesis y vínculo entre las variables se perpetró la prueba de contraste siguiendo el valor sig., donde si los datos no son paramétricos se utilizará Spearman y si son paramétricos se utilizará Pearson- chi cuadrado.

### **3.8. Aspectos éticos**

La investigación se realizó cumpliendo la cualidad moral, como desarrollo integral, ordenado, congruente, sucesión y lógico en la recolección de recientes estudios, a fin de hallar la veracidad o negación de los hechos y apoyar al progreso de la disciplina contable, véase el turnitin en el anexo 6.

## CAPITULO IV: PRESENTACIÓN DISCUSIÓN DE LO RESULTADOS

### 4.1. Resultados

#### 4.1.1. Análisis descriptivo de resultados

En este proyecto, se efectuó un análisis sobre “los cobros pendientes y su relación con liquidez de una entidad metalmecánica”. Por consiguiente, los resultados son producto de la estadística descriptiva, donde la encuesta se realizó a 44 personas de la entidad.

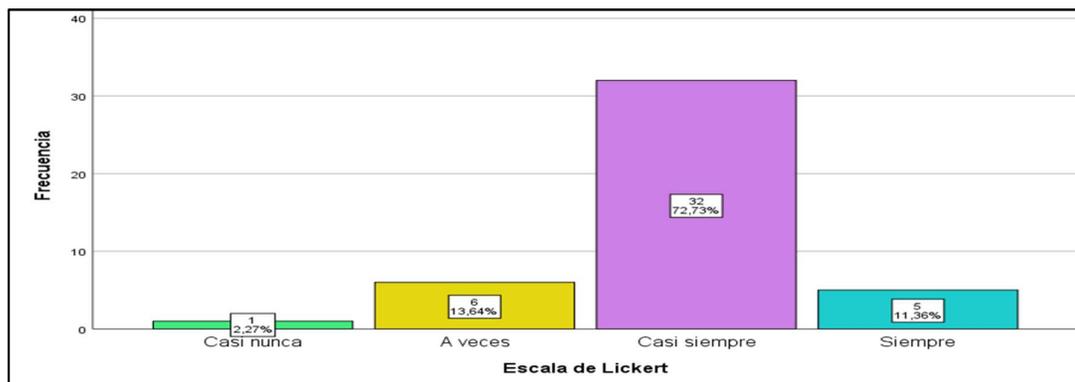
**Tabla 5**

*Frecuencia: cuentas por cobrar (VI)*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	2,3	2,3	2,3
A veces	6	13,6	13,6	15,9
Válido Casi siempre	32	72,7	72,7	88,6
Siempre	5	11,4	11,4	100,0
Total	44	100,0	100,0	

**Figura 2**

*Estudio descriptivo de las cuentas por cobrar*



**Interpretación:** Podemos decir que, 32 de los colaboradores que simbolizan un (72.73%) corroboraron que la entidad “casi siempre” tiene un control en sus cuentas por cobrar; Por otro lado, 6 de los participantes que simbolizan un (13.64%) proporcionaron una estimación de “a veces”; 5 de los investigadores que revelan un (11.36%) indicaron que “siempre”, y por

último, 1 encuestado que representa un (2.27%) valoró como “casi nunca”, mostrando en ambos indicadores escaso volumen de cuentas por cobrar. Esto es coherente con la tabla 5 y figura 2. En resumen, podemos mencionar que, gran parte de los participantes aprecian que la empresa tiene una gran valoración en sus cobros.

### Análisis de la dimensión ventas al crédito (D1-V1)

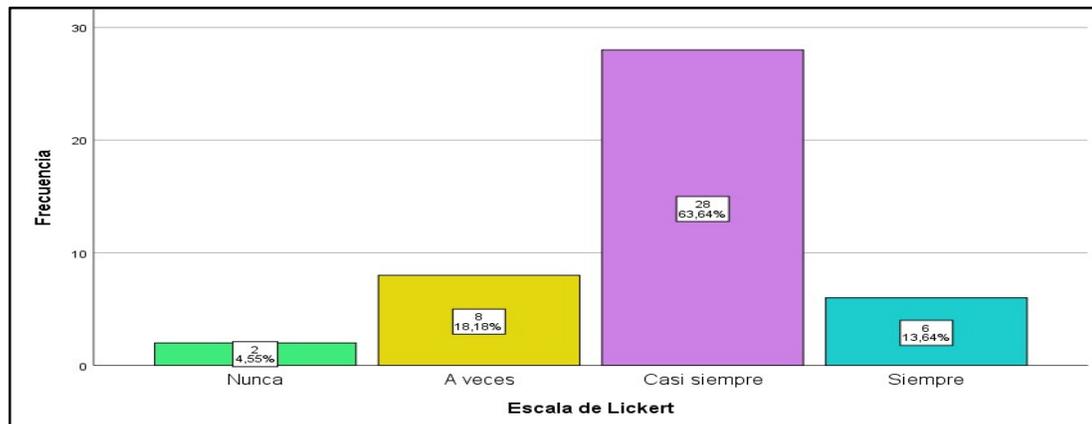
**Tabla 6**

*Tabla de frecuencia de ventas al crédito*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4,5	4,5	4,5
A veces	8	18,2	18,2	22,7
Válido Casi siempre	28	63,6	63,6	86,4
Siempre	6	13,6	13,6	100,0
Total	44	100	100	

**Figura 3**

*Estudio descriptivo de las ventas al crédito*



**Interpretación:** Ante lo expuesto, podemos decir que, 28 de los trabajadores que simbolizan un (63.64%) indicaron que, “casi siempre” se lleva un adecuado proceso en el área de ventas, que se cumplen los niveles de venta y se realiza un análisis del riesgo de venta antes del otorgamiento del crédito; Asimismo, 8 de los participantes que simbolizan un (18.18%) señalaron que “a veces”; 6 de los investigados que simbolizan un (13.64%) otorgaron una

valoración de “siempre” y, por último, 2 de los trabajadores que representan un (4.55%) indicaron que “nunca” se cumplen con los procesos ni los análisis de riesgo de crédito ante una venta. Esto guarda relación con la tabla 6 y figura 3. En resumen, la mayoría de los encuestados tienen una apreciación positiva en el proceso de ventas al crédito.

### Análisis de la dimensión políticas de cobranza (D2-V1)

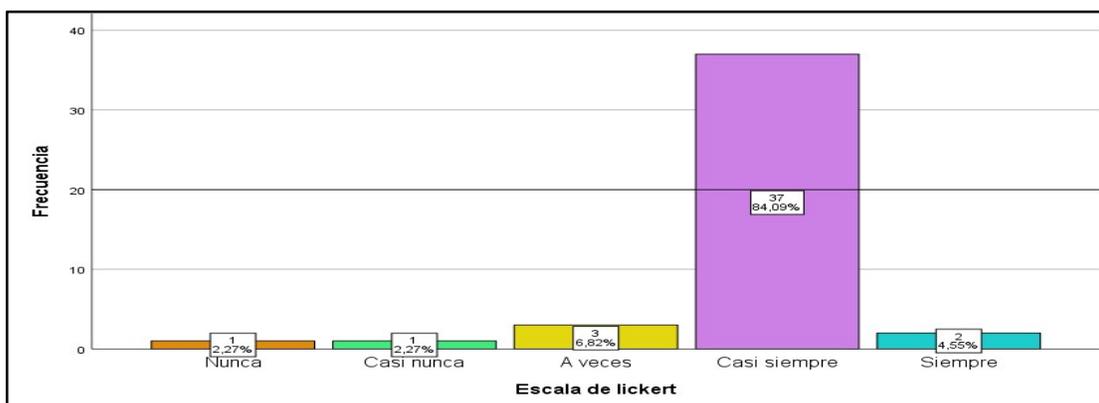
**Tabla 7**

*Frecuencia: políticas de cobranza*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,3	2,3
	Casi nunca	1	2,3	4,5
	A veces	3	6,8	11,4
	Casi siempre	37	84,1	95,5
	Siempre	2	4,5	100,0
	Suma	44	100,0	100

**Figura 4**

*Estudio descriptivo de las políticas de cobranza*



**Interpretación:** Analizando la tabla 7 y figura 4, se aprecia que 37 de los encuestados que representan un (84.09%) consideran que “casi siempre” se realizan evaluaciones de crédito a cada cliente, utilizan medios de cobranza para recuperar su crédito y evalúan las operaciones consideradas morosas; Asimismo, 3 de los participantes que simbolizan un (6.82%) evaluaron que “a veces”; 1 trabajador que representa un (2.27%) dio una apreciación de “casi nunca”; 1 encuestado que simboliza un (2.27%) dio una estimación de “nunca” y,

por último, 2 encuestados que representan un (4.55%) mencionaron que siempre. En síntesis, la mayor parte de los integrantes tienen una apreciación positiva ante dicha dimensión.

### **Análisis de la dimensión políticas de crédito (D3-V1)**

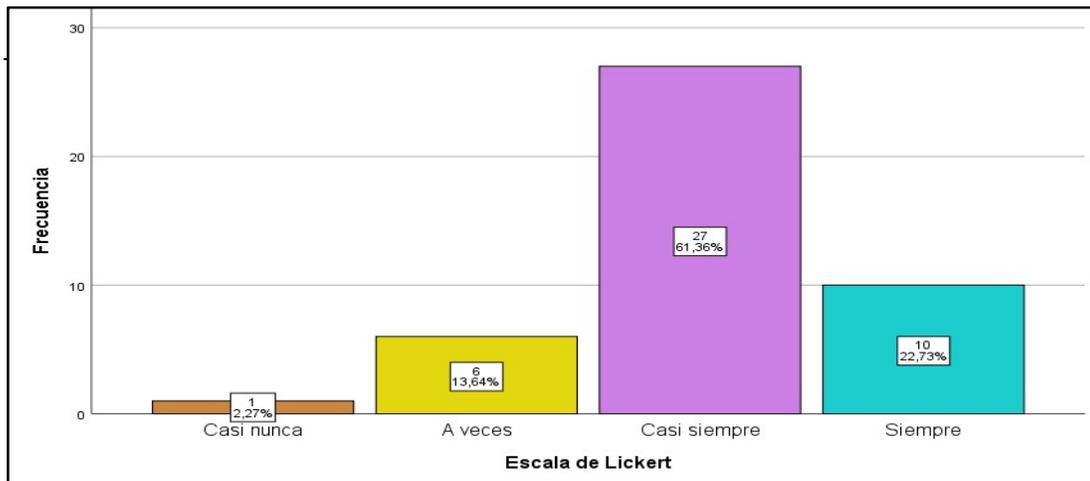
**Tabla 8**

*Frecuencia: políticas de crédito*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Casi nunca	1	2,3	2,3	2,3
	A veces	6	13,6	13,6	15,9
	Casi siempre	27	61,4	61,4	77,3
	Siempre	10	22,7	22,7	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

**Figura 5**

*Estudio descriptivo de las políticas de crédito*



**Interpretación:** En los análisis alcanzados se observa que, 27 trabajadores que representan un (61.36%) consideran que siempre se otorgan plazos de crédito, descuento de pronto pago y realizan procedimientos de políticas de crédito, lo cual ayuda a recuperar de manera efectiva las deudas vencidas, Asimismo, 10 de los encuestados que representan un (22.73%) dieron una valoración de “siempre”; 6 de los participantes que simbolizan un (13.64%) dieron una estimación de “a veces” y, por último, 1 investigado que representa un (2.27%)

dio una valoración de “casi nunca”. Ante lo expuesto, se observan en la tabla 8 y figura 5 los rendimientos logrados. En resumen, un porcentaje de los trabajadores tienen una estimación positiva respecto a las políticas de crédito de la entidad.

### **Análisis de la dimensión cartera de clientes (D4-V1)**

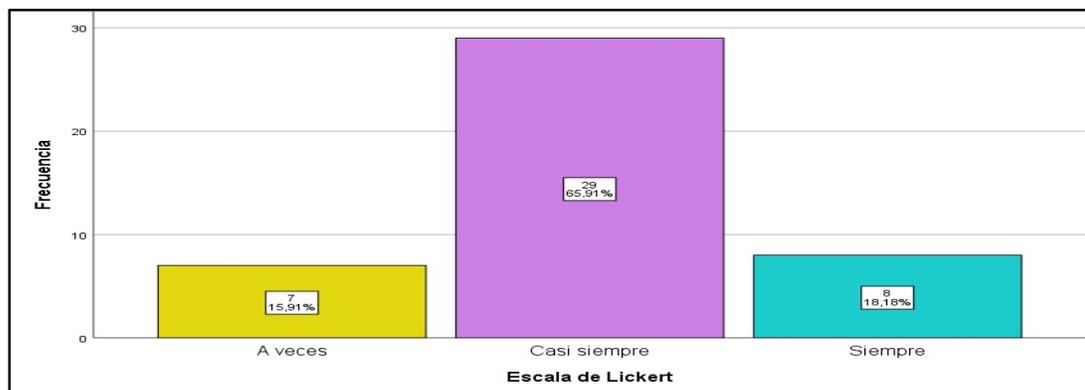
**Tabla 9**

*Frecuencia: cartera de cliente*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	A veces	7	15,9	15,9	15,9
	Casi siempre	29	65,9	65,9	81,8
	Siempre	8	18,2	18,2	100,0
	total	44	100,0	100,0	

**Figura 6**

*Estudio descriptivo de la cartera de cliente*



**Interpretación:** Analizando la figura 6 y tabla 9, donde 29 trabajadores que simbolizan un (65.91%) consideran que “casi siempre” se realizan evaluaciones a cada tipo de cartera de cliente, se lleva un control de la cartera de cliente y se logra la fidelización del cliente; 8 de los participantes que simbolizan un (18.18%) estimaron que “siempre”, y por último, 7 de los trabajadores que representan un (15.91%) dieron una valoración de “a veces”. En síntesis, la mayor parte de los encuestados priorizan la importancia de tener una cartera de clientes efectiva.

## Resultados de la liquidez

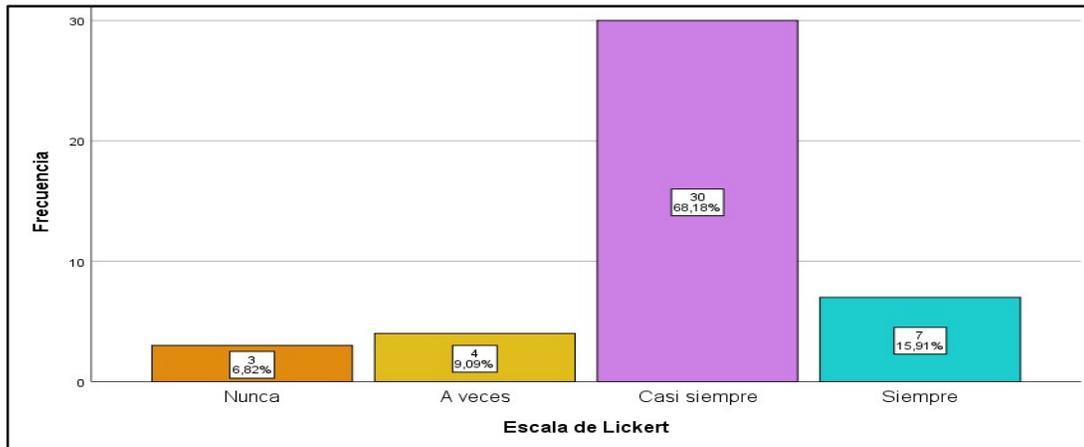
**Tabla 10**

*Frecuencia: liquidez*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	6,8	6,8	6,8
	A veces	4	9,1	9,1	15,9
	Casi siempre	30	68,2	68,2	84,1
	Siempre	7	15,9	15,9	100,0
	total	44	100	100,0	

**Figura 7**

*Estudio descriptivo de la variable liquidez (V2)*



**Interpretación:** Se determina que, 30 encuestados que representan el (68.18%) estiman “casi siempre” utilizan los ratios para comprobar la liquidez que tiene la entidad; 7 de los encuestados representan un (15.91%) dando una valoración de “siempre”; 4 de los participantes que simbolizan un (9.09%) dieron una apreciación de “a veces” y, por último, 3 de los trabajadores representan un (6.82%) indicando que “nunca”. Estos datos se estiman en la tabla 10 y figura 7. En resumen, los consultados describieron que la entidad casi siempre cuenta con liquidez.

## Análisis de la dimensión ratio de liquidez (V2-D1)

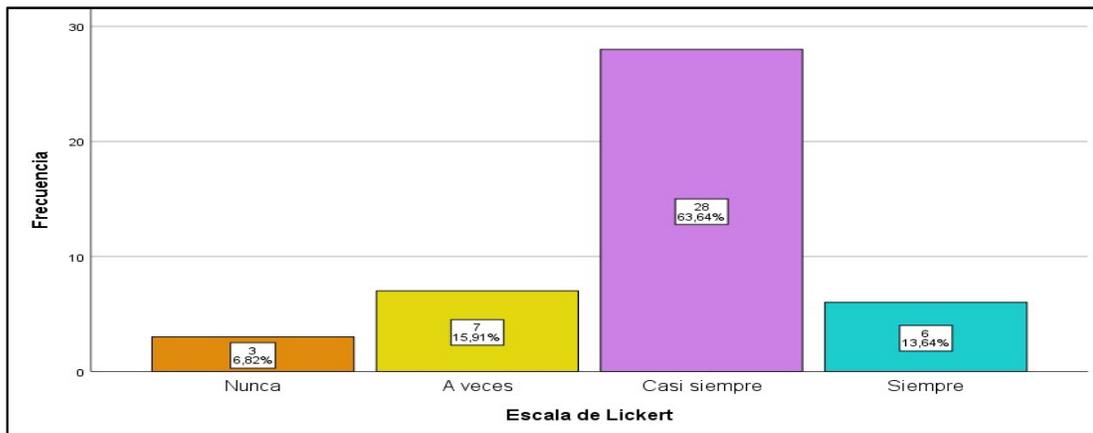
**Tabla 11**

*Frecuencia: ratio de liquidez*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,8	6,8
	Casi nunca	7	15,9	22,7
	A veces	28	63,6	86,4
	Casi siempre	6	13,6	100,0
	Siempre	44	100,0	6,8
	Suma	3	6,8	6,8

**Figura 8**

*Estudio descriptivo del ratio de liquidez*



**Interpretación:** Analizando la figura 8 y tabla 11, se determina que, 28 encuestados que representan un (63.64%), indican que “casi siempre” utilizan las fórmulas de los ratios: razón corriente, prueba ácida y defensiva; 07 de los participantes representan un (15.91%) dan una apreciación de “a veces”; 06 de los trabajadores que simbolizan un (13.64%) indicaron que “siempre” y, por último, 03 de los encuestados representan un (6.82%) indicaron “nunca”. En resumen, la mayoría de los encuestados confirman que si se realiza el análisis del indicador.

## Análisis de la dimensión ratio de rotación (V2-D2)

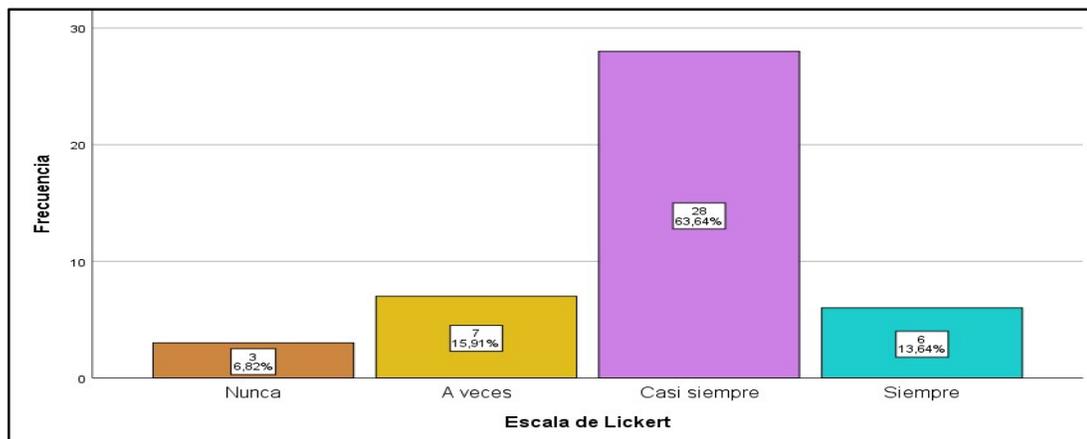
**Tabla 12**

*Frecuencia: ratio de rotación*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	6,8	6,8	6,8
A veces	7	15,9	15,9	22,7
Válido Casi siempre	28	63,6	63,6	86,4
Siempre	6	13,6	13,6	100,0
Suma	44	100,0	100,0	

**Figura 9**

*Estudio descriptivo del ratio de rotación*



**Interpretación:** Se menciona que, 28 de los empleados que simbolizan un (63.64%) indicaron que “casi siempre” se utiliza la fórmula de los ratios de: activos fijos, ciclo de conversión de efectivo, rotación de existencias, debido a que este ratio determina el retorno del efectivo a caja; 07 de los encuestados representan un (15.91%) indicando que “a veces” utilizan las fórmulas de los ratios; 06 de los participantes simbolizan un (13.64%) dieron una apreciación de siempre y, por último, 03 de los trabajadores representan un (6.82%) dando una estimación de “nunca”, según la tabla 12 y figura 9. En resumen, la mayor parte de los encuestados afirman que casi siempre se utiliza este ratio para determinar el rendimiento obtenido de la entidad sobre sus activos.

## Análisis de la dimensión ratio de endeudamiento (V2-D3)

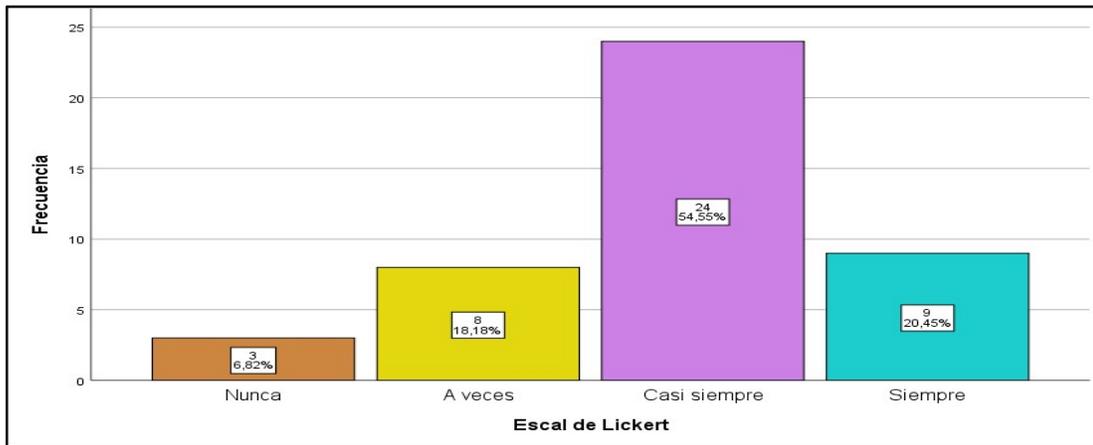
**Tabla 13**

*Frecuencia: ratio de endeudamiento*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,8	6,8	6,8
	A veces	8	18,2	18,2	25,0
	Casi siempre	24	54,5	54,5	79,5
	Siempre	9	20,5	20,5	100,0
	Suma	44	100,0	100,0	

**Figura 10**

*Estudio descriptivo del ratio de endeudamiento*



**Interpretación:** Se determina que: 24 de los empleados que representan un (54.55%) indicaron que “casi siempre” utilizan las fórmulas de los ratios: endeudamiento patrimonial y estructura de capital; 09 de los participantes que simbolizan un (20.45%) dan una apreciación de “siempre”; 08 de los trabajadores que representan un (18.18%) indicaron “a veces” y, por último, 3 de los encuestados que representa un (6.82%) dieron una valoración de “nunca”. Véase la tabla 13 y figura 10. En resumen, la mayor parte de los encuestados estiman que casi siempre se hace un uso efectivo de este indicador.

## Análisis de la dimensión ratio de rentabilidad

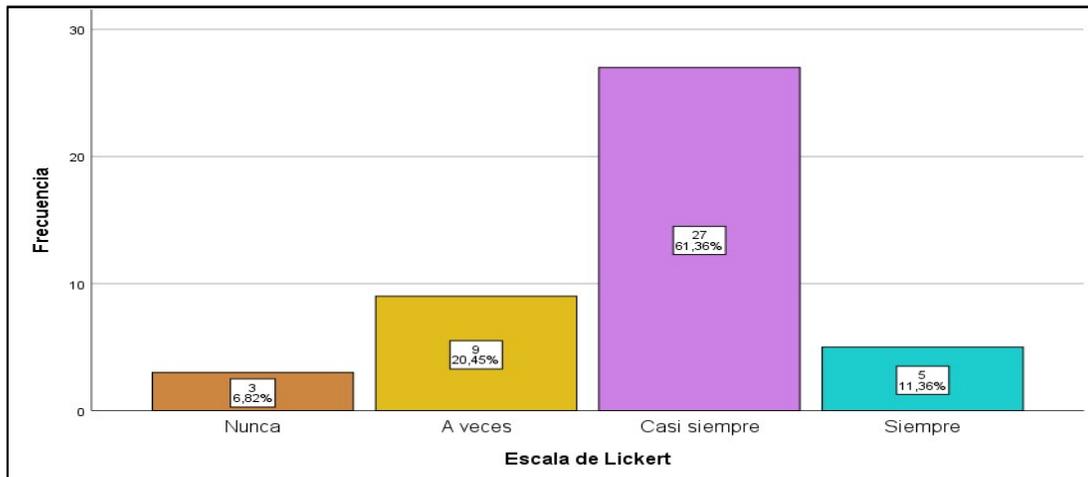
**Tabla 14**

*Frecuencia: ratio de rentabilidad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6,8	6,8	6,8
	A veces	9	20,5	20,5	27,3
	Casi siempre	27	61,4	61,4	88,6
	Siempre	5	11,4	11,4	100,0
	Suma	44	100,0	100,0	

**Figura 11**

*Estudio descriptivo de la dimensión ratio de rentabilidad (V2D4)*



**Interpretación:** Se determina que, 27 de los colaboradores encuestados que representan un (61.36%) indican que “casi siempre” realizan el análisis de los indicadores de: margen de utilidad bruta, operativa y neta; 09 de los participantes que simbolizan un (20.45%) dan una apreciación de “a veces”; 05 de los encuestados que representan un (11.36%) indican “siempre” y, finalmente, 03 de los trabajadores que representan un (6.82%) dan una valoración de “nunca”. Se presentan los datos alcanzados en la tabla 14 y figura 11. En resumen, la mayor parte de los encuestados afirman que, es importante mantener una buena rentabilidad en la entidad, a fin de generar ingresos.

## Análisis documental

El estudio está orientado en las cuentas por cobrar y la liquidez, se analizó y explico los ratios más significativas de la entidad; tomando en cuenta nuestro objetivo principal, como “las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de una empresa metalmecánica”. Realizando una comparación vertical y horizontal de los estados de situación financiera.

## Resultado Cuantitativos

**Tabla 15**

*Comparación concerniente a los periodos 2020 y 2021*

Año	Efectivo y equivalente de efectivo	Cuentas por cobrar	Existencias
2020	2,381,872.68	4,519,943.98	7,221,079.03
2021	1,471,044.84	6,466,685.71	10,667,262.84

**Figura 12**

*Variaciones sobre las cuentas de efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar y existencias.*



**Interpretación:** analizando la tabla 15 y figura 12, se puede determinar que, hay una diferencia S/. 910,827.84 en las cuentas del efectivo equivalente al -38.24% en relación del año 2020 al 2021, debido a que se realizó compras de mercadería de importación cancelándose al vencimiento. En las cuentas pendiente de cobro existe una diferencia de S/. 1,946,741.73, por lo tanto, demuestra un incremento de 43.07%. Para el 2021, lo cual es

debido a la mayor venta sobre todo al crédito, y con respecto a la cuenta de mercadería se observa que, hubo un aumento de S/. 3,466,183.81 equivalente al 47.72% para el 2021, lo que significa un mayor nivel de compras por la demanda de productos. Los datos detallados se encuentran en el anexo 5.

### Ratios de liquidez

**Tabla 16**

*Comparación sobre la razón corriente*

Razón corriente	2020	2021
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	$\frac{16,098,534.52}{5,113,009.73} = 3.15$	$\frac{20,179,341.47}{7,286,897.35} = 2.77$

**Figura 13**

*comparación de la razón corriente de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando la tabla 16 y figura 13, se puede determinar que, la corporación se encuentra en la capacidad de cumplir con sus adeudos en breve plazo, ya que posee 3.15 y 2.77 soles de liquidez respectivamente por cada S/.1.00.

### Prueba acida

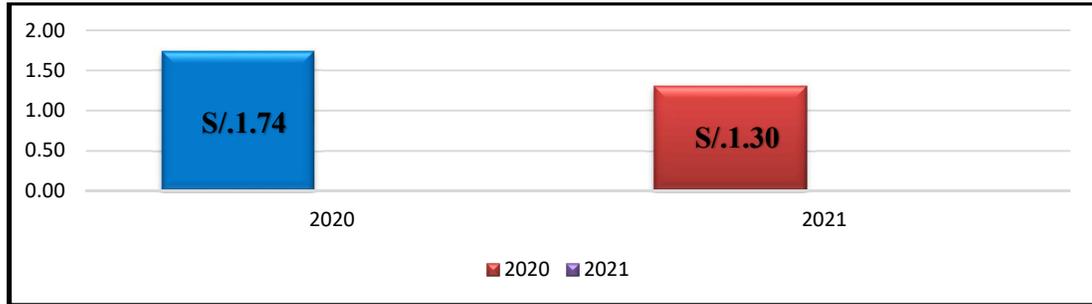
**Tabla 17**

*Comparación sobre prueba acida*

Prueba acida	2020	2021
$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	$\frac{8,873,455.00}{5,113,009.73} = 1.74$	$\frac{9,492,475.00}{7,286,897.35} = 1.30$

**Figura 14**

*Comparación de la prueba acida en relación a las ratios de liquidez*



**Interpretación:** Analizando los datos, se puede determinar que, la organización puede cancelar sus deudas en el corto plazo sin recurrir al movimiento de inventarios, teniendo el respaldo de 1.74 y 1.30 soles respectivamente por cada S/.1.00, considerando solo sus activos líquidos (disponibles y exigibles). Los resultados obtenidos se presentan en tabla 17 y figura 14.

**Ratio de rotación**

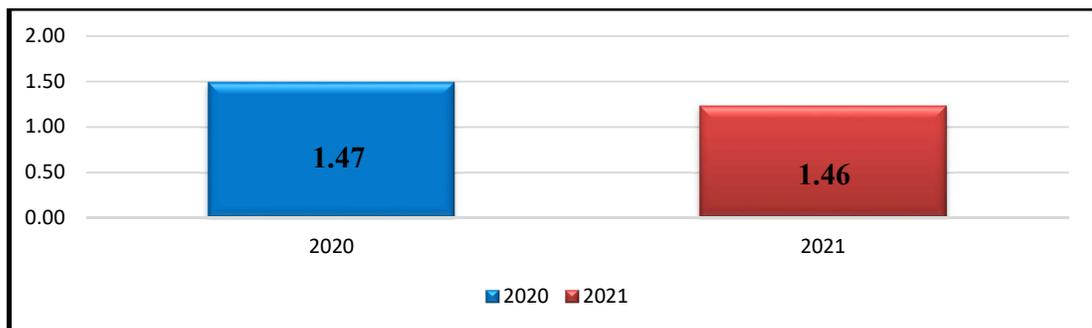
**Tabla 18**

*Comparación sobre la rotación de inventarios*

Rotación de inventario	2020	2021
$\frac{\text{costo mercaderia vendida}}{\text{inventario promedio}} =$	$\frac{10,731,234.37}{7,297,039.52} = 1.47$	$\frac{13,073,243.87}{8,944,170.94} = 1.46$

**Figura 15**

*Comparación de la rotación de inventarios de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando los resultados, se puede determinar, en el periodo 2020 un ratio de 1.47 veces indica que, el inventario tiene stock para 8.16 meses, y en el año 2021 arroja un ratio de 1.46 veces indica, un stock para 8.22 meses. Ya que, la política de la empresa es tener un alto stock para la atención inmediata de los clientes, esto es debido a que las importaciones tienen mucha demora entre el pedido y la llegada a nuestro almacén. Véase la tabla 18 y figura 15.

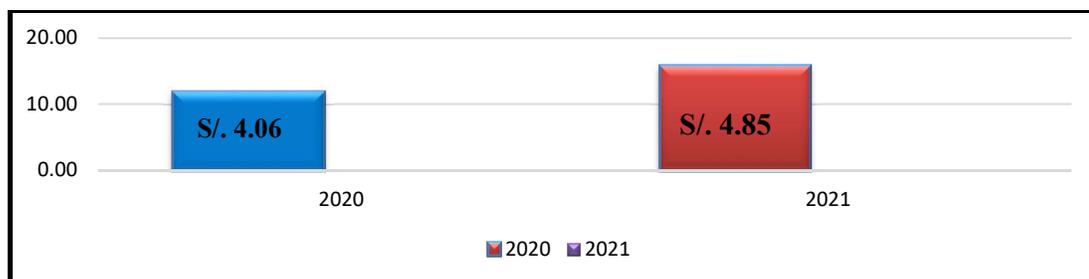
**Tabla 19**

*Comparación sobre la rotación del activo fijo*

Rot. Activo Fijo	2020	2021
$\frac{\text{Ventas netas totales}}{\text{Activos fijos}} =$	$\frac{16,172,134.03}{3,979,714.30} = 4.06$	$\frac{20,647,836.62}{4,259,987.54} = 4.85$

**Figura 16**

*Comparación de la rotación del activo fijo de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando, se puede determinar que, la entidad por cada S/. 1.00 invertido en activos fijos genera 4.06 y 4.85 soles en ventas de cada año respectivamente. Se observan en la tabla 19 y figura 16 los efectos alcanzados.

### Ratio de endeudamiento

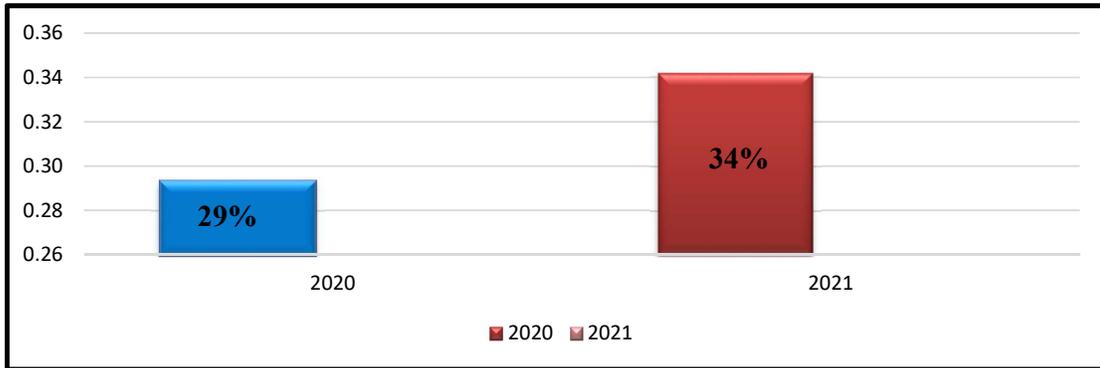
**Tabla 20**

*Comparación sobre la razón de endeudamiento*

Razón de endeudamiento	2020	2021
$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}} =$	$\frac{5,115,361.38}{7,297,039.52} = 0.29$	$\frac{7,345,610.47}{8,944,170.94} = 0.34$

**Figura 17**

*Comparación de la razón de endeudamiento de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando los resultados, se puede determinar qué, del total de los activos de la empresa, el 29% y 34% han sido financiados por los acreedores o deudores externos respectivamente. Los resultados obtenidos véase la tabla 20 y figura 17.

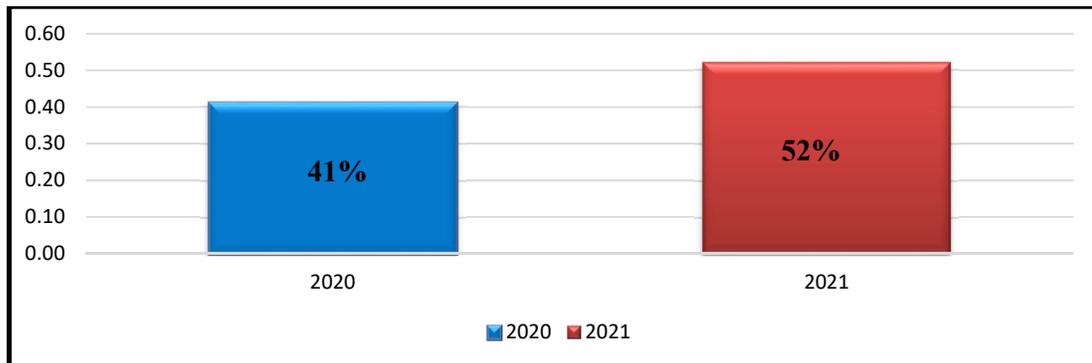
**Tabla 21**

*Comparación sobre la estructura de capital*

Margen de estructura de capital	2020	2021
$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{5,115,361.38}{12,344,305.06} = 0.41$	$\frac{7,345,610.47}{14,149,595.66} = 0.52$

**Figura 18**

*Comparación de la estructura de capital de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Tabla 21 figura 18, se analiza, qué la estructura de capital de los ejercicios 2020 y 2021, resultan 41% y 52% respectivamente, siendo estos indicadores positivos respecto al endeudamiento con terceros.

**Ratio de rentabilidad**

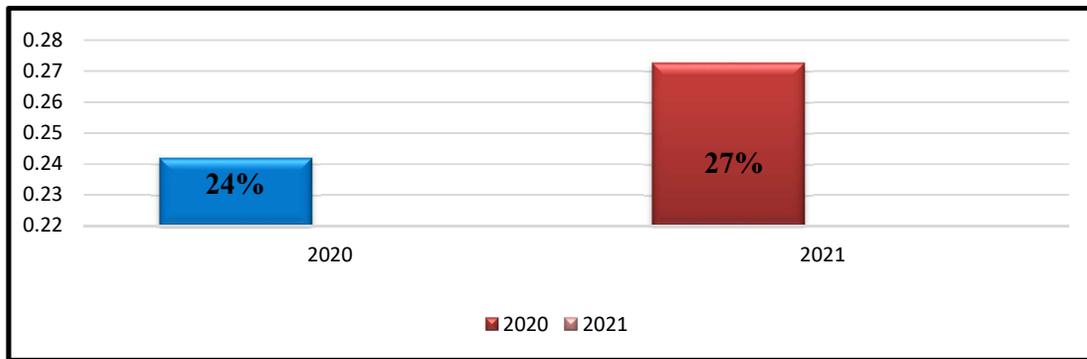
**Tabla 22**

*Comparación del margen de utilidad bruta de los periodos 2020 y 2021*

Margen de utilidad bruta	2020	2021
$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas totales}} =$	$\frac{3,912,196.77}{16,172,134.03} = 0.24$	$\frac{5,632,127.38}{20,647,836.62} = 0.27$

**Figura 19**

*Comparación del margen de utilidad bruta de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** tabla 22 y figura 19, se entiende que, solo 24 % y S/. 27% de las ventas de la empresa se convierte en utilidad bruta. Es decir que, por cada S/ 1.00 vendido, se generó S/. 0.24 y S/. 0.27 de utilidad bruta respectivamente a cada año. Esto es debido a nuestra protección de inventarios a costos óptimos.

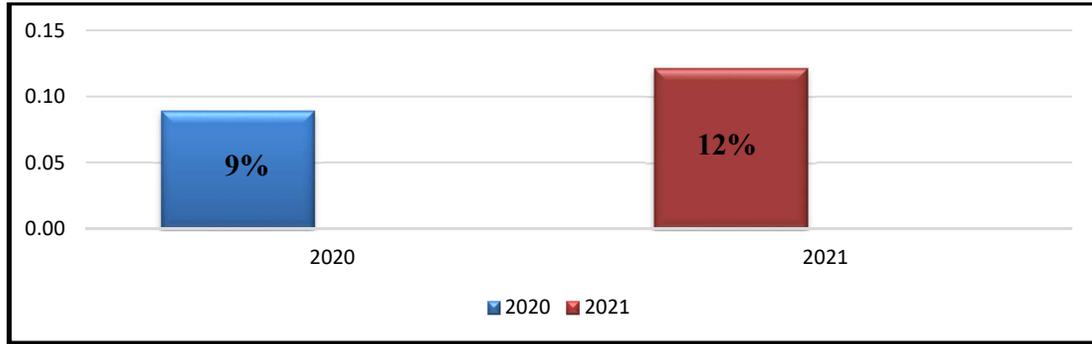
**Tabla 23**

*Comparación del margen de utilidad operativa*

Margen de utilidad operativa	2020	2021
$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas totales}} =$	$\frac{1,435,005.84}{16,172,134.03} = 0.09$	$\frac{2,510,038.48}{20,647,836.62} = 0.12$

**Figura 20**

*Comparación del margen de utilidad operativa de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando los resultados, se determina que, solo el 9% y 12% del total de ventas se convirtió en utilidad operativa. Esto quiere decir que, las ventas de la empresa en los periodos 2020 y 2021 generaron un S/.0.09 y S/.0.12 de utilidad bruta operativa respectivamente por cada S/ 1.00 vendido. Véase la tabla 23 y figura 20. Este resultado se obtuvo debido a una buena gestión operativa y respaldado por los costos óptimos de inventarios.

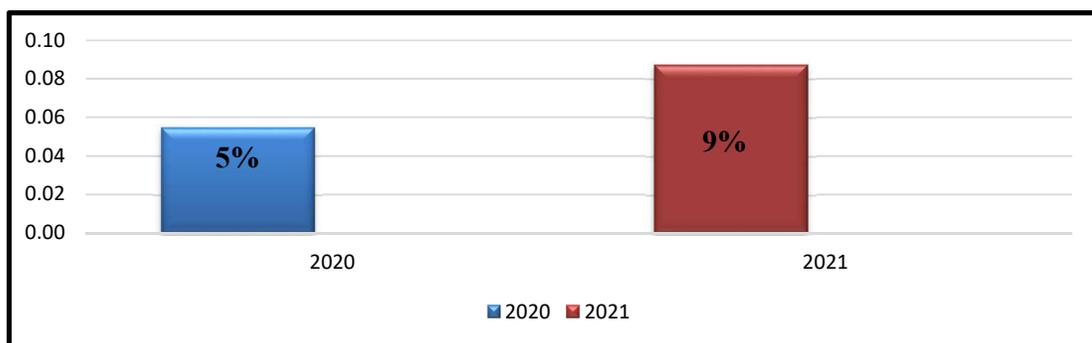
**Tabla 24**

*Comparación del margen neto de utilidad*

Margen neto de utilidad	2020	2021
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas totales}} =$	$\frac{882,511.35}{16,172,134.03} = 0.05$	$\frac{1,805,290.60}{20,647,836.62} = 0.09$

**Figura 21**

*Comparación del margen neto de utilidad de los periodos 2020 y 2021*



**Interpretación:** Analizando los resultados, se puede determinar qué, la utilidad neta corresponde a un 5% y 9% de las ventas netas. Eso quiero decir que, cada S/. 1.00 vendido de los periodos 2020 y 2021 generaron un S/0.05 y S/0.09 de utilidad neta. Se entiende que, el resultado óptimo fue debido a una buena gestión operativa y financiera; se presentan los datos obtenidos en la figura 21 y tabla 24.

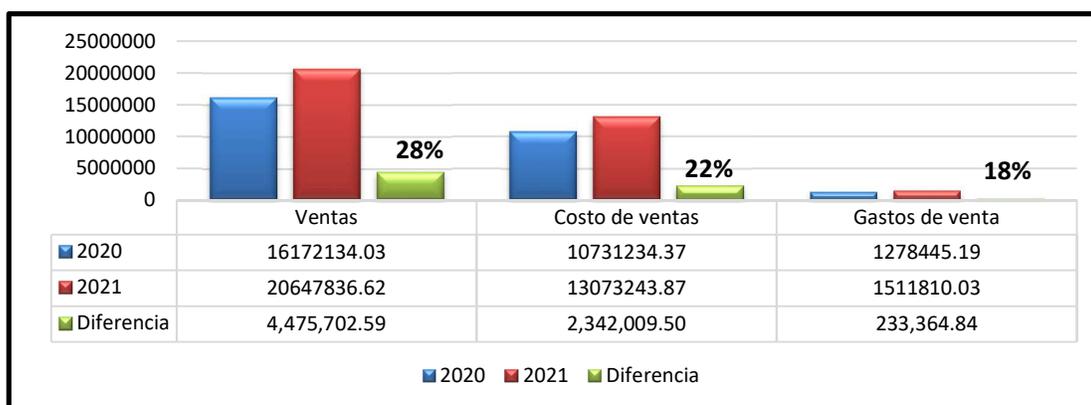
**Tabla 25**

*Análisis de las cuentas del estado de resultado*

Año	Ventas	Costo de ventas	Gastos de venta
2020	16,172,134.03	10,731,234.37	1,278,445.19
2021	20,647,836.62	13,073,243.87	1,511,810.03

**Figura 22**

*Variaciones sobre las cuentas de ventas, costo de ventas y gastos de venta*



**Interpretación:** tabla 25 y figura 22, se aprecia que, existe una diferencia de S/4,475,702.59 en las ventas lo que representa un 28% de incremento en el 2021 respecto al 2020, debido a que hubo mayor demanda de bienes y servicios, lo cual generó un alza en las importaciones de materiales auxiliares y materia prima para proceder con la producción y despacho al cliente en los plazos establecidos. Por consiguiente, en el costo de venta se logra apreciar una diferencia de S/2,342,009.50 lo que representa un 22% en relación a los años 2020 y

2021 esto es debido al mayor consumo de materias primas y materiales auxiliares locales e importados. Por último, con respecto a los gastos de venta se logra apreciar una diferencia de S/.233,364.84 lo que representa un 18% en relación a los años 2020 y 2021 debido al crecimiento de las ventas. Los datos detallados se encuentran en el anexo 5.

#### 4.1.2. Prueba de hipótesis

##### A. Normalidad

**Tabla 26**

*Prueba de normalidad de las variables*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar (V1)	,104	44	,200*
Liquidez (V2)	,189	44	,000

**Interpretación:** Debido a que nuestra muestra es superior a 30, tomaremos los valores de significancia de Kolmogórov-Smirnov, en donde identificamos que el valor sig. de las cuentas por cobrar es mayor a 0.05 (**0.200**) lo que significa, que es un valor paramétrico. Asimismo, se identifica que el valor sig. para la liquidez es menor a 0.05(**0.000**), lo cual significa que es un valor no paramétrico. Se aplicó el estadístico Rho Spearman para la prueba de hipótesis. Es decir que, siendo P inferior a 0.05 negamos la Ho y aprobamos la Ha. En la tabla 26 se plasman los datos obtenidos.

**Tabla 27**

*prueba de fiabilidad de las variables*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,875	,933	2

Mediante la tabla 27, Para las 2 variables de estudio, se evidencio que el valor de fiabilidad utilizando Alfa de Cronbach corresponde a 0,875, que presenta una magnitud de

“muy alta”. Demostrando que, la herramienta utilizada es confiable para el análisis de investigación.

**Tabla 28**

*Tabla de fiabilidad por rangos*

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

Fuente: Tomado de Ruiz Bolívar (2002).

### Contrastación de Hipótesis General

**H0:** No existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022.

**Ha:** Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022.

Se detalla de la siguiente manera:  $p = sig$

En tanto, las normas de aprobación son:

Si  $p < 0.05$  se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_a$ .

Si  $p \geq 0.05$  se acepta la  $H_0$  y se rechaza la  $H_a$ .

**Tabla 29**

*Prueba de coeficiente de correlación de la V1 en la V2*

		Cuentas por cobrar	Liquidez
Rho de Spearman	Cta. por cobrar	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,940**
		N	44
	liquidez	Coefficiente de correlación	,940**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	44

**Interpretación:** Observamos que, el estadístico ( $Rho = 0.940$ ) muestra una relación “positiva alta” y un nivel de sig. inferior a 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ), véase la tabla 29. Es decir, se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se toma la hipótesis alterna ( $H_a$ ), conllevando a deducir que, los cobros pendientes tienen relación significativa con la liquidez de una corporación metalmecánica.

### **Contrastación de hipótesis específica 1**

**Ha:** Existe relación entre las ventas al crédito y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.

**Tabla 30**

*Correlación de la V2 y (DIV1)*

			Liquidez	Ventas al crédito
Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1,000	,834**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	44	44
	Ventas al crédito	Coefficiente de correlación	,834**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	44	44

**Interpretación:** Se comprueba que, entre “las ventas al crédito y la liquidez”, a través el estadístico Rho de Spearman muestra una correlación “positiva alta” de 0,834 y un nivel de sig. inferior a 0.005. Por lo cual, se niega la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se toma la hipótesis alterna ( $H_a$ ). Se puede aseverar que, las ventas al crédito predominan significativamente en la generación de liquidez en una entidad metalmecánica. Los resultados se encuentran en la tabla 30.

### **Contrastación de hipótesis específica 2**

**Ha:** Existe relación entre las políticas de cobranza y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.

**Tabla 31***Correlación de la V2 y (D2V1)*

			<b>Liquidez</b>	<b>Política de cobranza</b>
Estadístico Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1,000	,432**
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	44	44
	Política de cobranza	Coefficiente de correlación	,432**	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	44	44

**Interpretación:** Se analiza que, el nivel sig. entre “las políticas de cobranza y la liquidez” es inferior a 0.005 (0.003), dando como resultado el rechazo de la Ho y se toma la Ha, a través del Rho de Spearman se obtuvo 0,432; es decir se confirma una correlación “positiva moderada”. Concluyendo que, las políticas de cobranza ayudan a la obtención de liquidez. Los resultados se encuentran plasmado en la tabla 31.

### **Contrastación de Hipótesis Específica 3**

**Ha:** Existe relación entre las políticas de crédito y la liquidez de una empresa metalmeccánica, Lima 2022.

**Tabla 32***Correlación de la V2 y (D3V1)*

			<b>Liquidez</b>	<b>Políticas de crédito</b>
Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1,000	,785**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	44	44
	Políticas de crédito	Coefficiente de correlación	,785**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	44	44

**Interpretación:** Se analiza que, los resultados entre “políticas de crédito y la liquidez”, utilizando el Rho de Spearman es de 0,785, se asevera que, si hay un vínculo “positivo alto”

entre ambas y un valor sig. inferior a 0.05 (0.000), significa que, se niega la hipótesis nula (Ho) y se toma la hipótesis alterna (Ha). Por consiguiente, las políticas de crédito influyen de manera significativa en el aumento de la liquidez, haciendo que se cumplan con los procedimientos y la efectividad de los pagos. Los resultados se encuentran en la tabla 32.

#### **Contrastación de Hipótesis Específica 4**

**Ha:** Existe relación entre la cartera de clientes y la liquidez de una empresa metalmeccánica, Lima 2022.

**Tabla 33**

*Correlación de la V2 y (D4V1)*

			<b>Liquidez</b>	<b>Cartera de clientes</b>
Estadístico Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1,000	,795**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	44	44
	Cartera de clientes	Coefficiente de correlación	,795**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	44	44

**Interpretación:** Se analiza que, Rho de Spearman es de 0,795, se afirma que, es una correlación “positiva alta” entre “la cartera de clientes y la liquidez”, siendo su valor sig. inferior a 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ). Significa que, se descarta la Ho y se aprueba la Ha. Es decir, un adecuado manejo en la cartera de clientes ayudará a la entidad a fidelizar a sus compradores y a buscar nuevas oportunidades de venta, por ende, se generará mayor liquidez. Los resultados se encuentran en la tabla 33.

#### **4.1.3. Discusión de los resultados**

En este proyecto se analizó e interpreto los resultados descriptivos e inferenciales, la discusión se realizó en base a lo indagado en la empresa metalmeccánica.

La pesquisa, como parte del objetivo general fue “demostrar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una entidad metalmecánica, Lima 2022”, se evidencio el cumplimiento de la hipótesis general denominada “existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022”. Con respecto a las indagaciones realizadas se corrobora que las variables tienen una valoración favorable respecto a los encuestados, donde 32 de los encuestados que representan el 72.73% señalaron que la entidad tiene un “alto nivel” en llevar adecuadamente sus cobros. Asimismo, se evidencia que, los resultados de Rho Spearman son de 0,940, donde se corrobora que, si se halló una relación “positiva fuerte” entre las dos variables de estudio y un valor sig. inferior a 0.05 (no paramétricos). Por ende, se niega la  $H_0$  y se afirma la  $H_a$ . Del mismo modo, estos resultados presentan similitud con el trabajo de investigación de Apolino y Leiva, (2021), en su estudio corroboran que, los cobros pendientes si tienen relación con la liquidez, donde obtuvo una correlación positiva fuerte, un coeficiente Rho de Spearman de 0,905, donde el nivel de valor sig. es inferior a 0.05 ( $p= 0,000$ ), por lo cual, se descarta la  $H_0$  y se aprueba la  $H_a$ . Por otro lado, en un trabajo de investigación que no coincide con nuestro proyecto, Quiroz y Barrios (2019), en la parte inferencial encontraron una relación “baja positiva” en “la administración de cobros y la liquidez”, donde su Rho de Spearman es 0,391 y su valor sig. es menor a 0.05. Concluyeron, que las cuentas por cobrar tienen una incidencia baja sobre la liquidez y que no es un determinante absoluto para la liquidez. Asimismo, coincide con Llanos (2020) donde determinó que, la administración de cobros impacta en la liquidez de manera positiva. Por otro lado, en la parte inferencial, los resultados tienen un grado de sig. de 0.01, por lo cual se descarta la  $H_0$ . y se aprueba la  $H_a$ , teniendo un coeficiente de correlación igual a 0.622, donde determina un nexo de la primera sobre la segunda variable. Al respecto, la **hipótesis específica 1** “existe relación entre las ventas al crédito y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.”, de acuerdo al análisis descriptivo, 28 de los

encuestados que representan un (63.64%), señalaron que, la empresa tiene un “alto nivel” en el adecuado otorgamiento de ventas al crédito. Asimismo, en la parte inferencial se evidencia un vínculo “positivo alto” entre la liquidez y las ventas al crédito, donde su coeficiente Rho de Spearman es de 0,837 y un valor sig. inferior a 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ) siendo no paramétrico. Por lo que se concluye, que se niega la  $H_0$  y se afirma la  $H_a$ . Se entiende que, las ventas al crédito influyen sobre la liquidez. En relación a los resultados expuestos, Apolino y Leiva (2021) mencionan en su investigación, la relación entre “las ventas al crédito y la liquidez”, donde ( $Rho = 0.624$ ), por lo que, su correlación fue “positiva moderada”. Concluyendo que, si se tiene un adecuado control en las ventas al crédito. Asimismo, existe concordancia con Manrique (2021), en su análisis señala que, si existe relevancia entre las ventas al crédito y la liquidez. De acuerdo a sus resultados inferenciales, su coeficiente Rho de Spearman es 0.888, indicando que tiene una correlación “positiva alta” y un valor sig inferior a 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ), indicando que es no paramétrico. Por lo que se admite la  $H_a$ . Se afirma, que si se tiene una adecuada gestión en las ventas al crédito.

De acuerdo con la **hipótesis específica 2** “existe relación entre las políticas de cobranza y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.”, donde se obtuvo en el estudio gráfico que, 37 de los consultados que representan un (84.09%) consideran que la organización cuenta con un “alto nivel” en la utilización de medios de cobranza para recuperar su crédito y evalúan las operaciones consideradas morosas. En la parte inferencial se evidencio que, si existe vínculo entre las políticas de cobro y liquidez, donde su coeficiente de Rho de Spearman es (0,432), indicando que es una correlación “positiva moderada” y su valor sig. inferior a 0.005 ( $0.000 < 0.05$ ) considerándolo no paramétrico, por lo que se descarta la  $H_0$ . y se aprueba la  $H_a$ . Por consiguiente, cabe mencionar que la entidad si aplica políticas de cobro para la obtención de una liquidez efectiva. Los resultados expuestos guardan relación con Apolino y Leiva (2021) donde evidenciaron que, las políticas

de cobro inciden favorablemente con la liquidez, donde su coeficiente Rho de Spearman es 0.905, manifestando un nexo “positivo fuerte”. De igual manera, se presenta afinidad con el estudio de Manrique (2021), manifestando que, las políticas de cobranza y la liquidez guardan una relación “positiva alta”, dado que el sig es inferior a 0.05(0.000) y su coeficiente Rho de Spearman es 0,734.

Conforme a la **hipótesis específica 3** “existe relación entre las políticas de crédito y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022”, mediante un análisis descriptivo se aprecia que, 27 de los encuestados que representan un (61.36%) tienen una valoración de “alto nivel” con respecto a procedimientos de las políticas de crédito; donde se otorgan periodos y descuentos de pago, lo cual, es significativo para la gestión de cobranza en el proceso de recuperar de manera rápida las deudas vencidas. Por otro lado, en el análisis inferencial revela, la asociación entre políticas de crédito y liquidez, donde alcanzo una correlación “positiva alta”, teniendo como coeficiente de Rho de Spearman (0,785) y un valor sig. inferior a 0.005 ( $0.000 < 0.05$ ). Lo que significa que, se descarta la  $H_0$ . y se aprueba la  $H_a$ . Por su parte, la concordancia de Apolino y Leiva (2021) infieren que, las políticas de crédito se relacionan con la liquidez de la organización. Del mismo modo, en el análisis inferencial, el Rho de Spearman alcanzó una correlación “positiva moderada” de 0,611. Asimismo, Precisa que, contar con políticas, normas y condiciones de crédito eficientes ayudara a la empresa a tener liquidez y no pedir financiamiento externo. En los resultados expuestos por, Janampa (2022) evidencio que, las políticas de crédito si guardan un vínculo con la liquidez. En ese mismo contexto, en el análisis inferencial se obtuvo un nexo “positiva moderada”, con un coeficiente de Rho de Spearman de 0,497 y un valor sig. inferior a 0.005 ( $0.026 < 0.05$ ), en el cual se descarta la  $H_0$  y se aprueba la  $H_a$ . Concluye que, la organización cuenta con políticas, pero no se cumplen de manera eficaz, afectando a la liquidez de la entidad.

**Por último, hipótesis específica 4** “existe relación entre la cartera de clientes y la liquidez de una empresa metalmeccánica, Lima 2022”, en el análisis descriptivo se observó que, 29 de los encuestados que representan un (65.91%) tienen una valoración de “alto nivel” con respecto a la realización de evaluaciones a cada tipo de cartera de cliente, se lleva un control y se logra la fidelización de la cartera de cliente. Respecto al análisis inferencial, se evidenció que, si existe nexo entre la cartera de clientes y la liquidez, donde se logró un coeficiente Rho de Spearman de 0,795, siendo “positiva alta”, y un valor sig. menor a 0.05 (0.000), por ende, se descarta la  $H_0$  y se aprueba la  $H_a$ . Los resultados expuestos no tienen semejanza con Perez (2018) donde menciona que, no se lleva una adecuada revisión en el portafolio de usuarios, perjudicando la liquidez de la sociedad, a la vez identifico falencias con respecto al recaudo del credito, por causa de los clientes que no cuentan con solvencia para el desembolso de sus deudas. Concluye que, para superar esas falencias recomienda estrategias de cobro para recuperar su cartera morosa. Por otro lado, para Camones y Andrade (2022) mencionan que, la cartera de cliente mantiene un vinculo positiva y moderada con la liquidez, en su analisis inferencial evidencio un coeficiente Rho de Spearman de 0,455, considerando una relacion “no muy alta”. Por último, todo ello se relaciona con el libro de **Lawrence y Chad (2012)**, donde mencionan el valor de las cuentas por cobrar, atribuyendo que el consumidor tiene que cancelar sus deudas de las ventas otorgadas por la entidad; dicho recaudo generará mayor liquidez en un tiempo determinado, lo que permitirá que la entidad pueda cumplir con sus compromisos de pago en las fechas establecidas.

## CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

**Primera:** Se cumplió con demostrar la relación entre las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa metalmecánica. Por lo que se obtuvo como resultado, de acuerdo al análisis descriptivo, que la empresa “casi siempre” lleva adecuadamente sus cuentas por cobrar, y para el análisis inferencial se confirma que existe una relación “positiva alta” de 0,940 entre ambas variables. Esto quiere decir que, un adecuado control en las cuentas por cobrar generaría un aumento en la liquidez de la empresa, permitiendo cumplir con las obligaciones a corto plazo.

**Segundo:** Se cumplió con demostrar la relación entre las ventas al crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica. Los encuestados señalaron que “casi siempre” la empresa lleva un adecuado proceso en el área de ventas, logrando que se cumplan con las ventas proyectadas. Asimismo, para el análisis inferencial se obtuvo una relación “positiva alta” de 0,837. En otras palabras, la entidad tiene un alto nivel de ventas al crédito, el cual asegura su permanencia en el mercado.

**Tercera:** Se cumplió con demostrar la relación entre la política de cobranza y la liquidez en una empresa metalmecánica. Los encuestados consideran que la empresa “casi siempre” lleva un adecuado control en sus políticas de cobranza. En el análisis inferencial se obtuvo una relación “positiva moderada” de 0,432. En síntesis, estas nos ayudan a tomar medidas correctivas ante cualquier incidente de cobro, y a la vez garantiza la solvencia económica para la entidad.

**Cuarto:** Se cumplió con demostrar la relación entre las políticas de crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica. Los encuestados mencionan que “casi siempre” se efectúan sus procedimientos de crédito. En el análisis inferencial tenemos un Rho spearman de 0,785 donde se manifiesta una relación “positiva alta”. Por

consiguiente, a través de estos lineamientos la empresa otorga facilidades de pago a clientes frecuentes y potenciales, por lo que, si no se cumplen, afectaría la liquidez de la organización.

**Quinto:** Se cumplió con demostrar la relación entre la cartera de clientes y la liquidez en una empresa metalmecánica. De acuerdo al análisis descriptivo, gran parte de los encuestados valoran que “casi siempre” se realizan evaluaciones a cada tipo de cartera de cliente. Asimismo, se evidencio que el coeficiente Rho Spearman es de 0,795 siendo “positiva alta”. En otras palabras, la entidad prioriza la cartera de clientes, buscando constantemente su fidelización.

## **5.2. Recomendaciones**

**Primero:** Se aconseja al gerente de la entidad, dar un seguimiento óptimo en el manejo de las cuentas por cobrar, actualizando sus manuales de procesos y realizando capacitaciones constantes al personal responsable, a fin de minimizar la morosidad y mejorar la situación económica en la empresa.

**Segundo:** Se recomienda a la gerencia de venta, realizar una valoración al cliente, antes del otorgamiento de un crédito, con el fin de asegurar un cobro óptimo y crear estrategias para cuando no se logre la venta planificada, con la intención que no se vea afectada la liquidez de la empresa.

**Tercero:** Se sugiere a la gerencia de cobro, llevar estrictamente sus políticas de cobranzas asegurando que los clientes cumplan con sus compromisos de pago dentro de los plazos acordados, establecer procedimientos adecuados y planes estratégicos para la recuperación del crédito. También se recomienda diseñar un plan de contingencia para cubrir los gastos que incurra por posibles demoras de pago.

**Cuarto:** Se sugiere a la gerencia del área de créditos, contar con una adecuada base de datos con la documentación necesaria de cada crédito otorgado, realizar una oportuna evaluación crediticia a los clientes, midiendo su nivel de endeudamiento y estableciendo condiciones de crédito.

**Quinto:** Se recomienda al gerente de ventas, brindar la satisfacción en las exigencias del cliente, crear estrategias priorizando una atención personalizada, asegurando que este pueda atraer más clientela y generar un impacto exitoso en la liquidez.

## REFERENCIAS

1. Achelis, S. (2004). *El Análisis Técnico de la A a la Z*. Valor Editions. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=hdzqcrqn-C4C&pg=PA201&dq=ratio+de+liquidez&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi2--216cj7ahuwgbkghyndcki4chdoaxoecakqag#V=Onepage&q=ratio%20de%20liquid ez&f=false>
2. Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia*. lima: Prociencia y cultura S.A.
3. Aguirre, J., Garro, L., & Alcalde, E. (2020). evaluacion de un crédito en las microfinanzas: cartografía conceptual desde la socioformación. *espacios*, 1-15.
4. Agustia, D., Soetedjo, S., Fitriasia, D., Rusdiyanto, R., Susetyorini, S., Elan, U., . . . Kusumaningum, D. (2019). Effects of Sales, Receivables Turnover, and Cash Flow on Liquidity. *pre prints*, 1.
5. Alcívar, X., & Bravo, V. (2020). índice del riesgo de morosidad en los microcréditos simples; caso cooperativa de ahorro y crédito chone ltda. *revista científica yachasun*, 1.
6. Alva, M. (2020). la provisión de cobranza dudosa y la emergencia por el cóvid-19. *Actualidad empresarial*, 2.
7. Alva, M. (2022). *Empresas deben enfocarse en agilizar cuentas por cobrar y rotación de stock*. Lima: gestion.
8. Amat, O., Pujadas, P., & Lloret, P. (2012). *analisis de operaciones de crédito*. España: profit.
9. Amos, M. (2019). effect of accounts receivable management practices on liquidity of public technical training institutions in rift valley region, kenya. *International Journal of Economics, Commerce and Management, United Kingdom*, 1-11.
10. Andrade , K., & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en as mypes del sector comercial farmacéutico,Lima metropolitana 2020*. Lima: universidad continental.
11. Andrade, A. (2022). ratios o razones financieros. *asesoria contable*, 1-4.
12. Apolino, A., & Leiva, L. (2021). *las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa inversiones ingall sac*. Lima: Univercidad autonoma del Perú.
13. Arias, F. (2006). *el proyecto de investigacion,introducción a la metodologia científica*. venezuela: Episteme,c.a.

14. Arias, j., & Lluen, M. (2018). *gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa inversiones khalid s.a.c. 2017*. Lima: facultad de administración y negocios -universidad tecnologica del Perú.
15. Arias, J., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Alergia Mexico*, 1-7.
16. Avila, H. (2006). *introduccion a la metodologia de la investigación*. Mexico: eumed.net.
17. Bahamón, M. (05 de junio de 2017). <https://mesfix.com>. Obtenido de [https://mesfix.com: https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/importancia-calculador-liquidez-empresa/](https://mesfix.com:https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/importancia-calculador-liquidez-empresa/)
18. Bautista, I. (08 de marzo de 2021). <https://www.servnet.mx>. Obtenido de [https://www.servnet.mx: https://www.servnet.mx/blog/ratio-la-clave-para-el-exito-empresarial](https://www.servnet.mx:https://www.servnet.mx/blog/ratio-la-clave-para-el-exito-empresarial)
19. Bernal, C. (2010). *metodologia de la investigación*. colombia: pearson educacion.
20. Bodie, Z., & Merton, R. (1999). *Finanzas*. Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
21. Bondonde , C. (2006). *teoria de la relatividad economica*. lima: revista libertas xiii.
22. Brachfield, P. (2003). *como vender credito y cobrar sin contratiempos*. España: gestión 2000. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=j-AWw1idC7IC&printsec=frontcover&dq=22.+Brachfield,+P.+\(2003\).+como+vender+credito+y+cobrar+sin+contratiempos.+Espa%C3%B1a:+gesti%C3%B3n+2000.&hl=es-419&sa=X&ved=2ahukewirn8fq74z9ahuhjlkgh5pbnuq6af6bajgeaI#v=onepage&q](https://books.google.com.pe/books?id=j-AWw1idC7IC&printsec=frontcover&dq=22.+Brachfield,+P.+(2003).+como+vender+credito+y+cobrar+sin+contratiempos.+Espa%C3%B1a:+gesti%C3%B3n+2000.&hl=es-419&sa=X&ved=2ahukewirn8fq74z9ahuhjlkgh5pbnuq6af6bajgeaI#v=onepage&q)
23. Brachfield, P. (2009). *cobro de impagados*. Barcelona: Gestion 2000. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=pnxvVOQ1XicC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=pnxvVOQ1XicC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
24. Brachfield, P. (2012). *Gestión del crédito y cobro*. Barcelona: profit. Obtenido de <https://www.profiteditorial.com/wp-content/uploads/attachments/MaterialComplementarioGestionCreditoYCobroweb.pdf>
25. Branded, C. (28 de septiembre de 2022). <https://www.eleconomista.com>. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/DiSi-Operaciones-brinda-liquidez-inmediata-a-las-empresas-20220928-0057.html>.

26. Cabello, C., Alegre, B., & Chung. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las mipymes para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Científica de la ucsa*, 1-8.
27. Cambra, J. (2005). gestión estratégica de una cartera de clientes industriales en un contexto relacional. *Dirección y Administración de Empresas*, 1-13.
28. Camones, J., & Andrade, K. (2022). *las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las mypes del sector comercial farmacéutico, lima metropolitana 2020*. lima: universidad continental.
29. Cerna, D., Linares, P., & Puican, V. (2022). *Accounts receivable in liquidity: case oil & lam e.i.r.l, 2018-2020, Peru*. Lima: Multidisciplinary contributions.
30. Cisneros, A., Urdánigo, J., Guevara, A., & Garcés, J. (2022). técnicas e instrumentos para la recolección de datos que apoyan a la investigación científica en tiempo de pandemia. *Ciencias Económicas y Empresariales*, 1-21.
31. Coll, F. (2020). estudio transversal. *economipedia*, 1.
32. Conexionesan. (13 de diciembre de 2016). <https://www.esan.edu.pe>. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe>: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9dito%20son,y%20>
33. corporacion peru contable. (2020). Ratios de Cuentas por Cobrar y Pagar. *peru contable*, 1.
34. Cothorn, L. (08 de julio de 2022). <https://www.creditkarma.com>. Obtenido de <https://www.creditkarma.com>: <https://www.creditkarma.com/es/prestamos-personales/i/que-es-un-prestamo-a-plazos#:~:text=El%20plazo%20del%20pr%C3%A9stamo%20es,denomina%20%E2%80%9Cpr%C3%A9stamo%20a%20plazos%E2%80%9D>.
35. Da silva, D. (2021). Control de clientes: ¿Cómo te ayuda a aumentar las ventas? *zendesk*, 1.
36. Da silva, D. (2022). Etapas del proceso de ventas: guía de 7 pasos prácticos. *blog de zendesk*, 1.
37. Diaz, N. (2021). Límite de crédito. *Economipedia.com*, 1.
38. Drew. (19 de 05 de 2020). <http://blog.wearedrew.co>. Obtenido de <http://blog.wearedrew.co>: <http://blog.wearedrew.co/la-industria-metalmechanica-en-sudamerica-principales-obstaculos>

39. El comercio. (29 de Agosto de 2022). *El 56% de empresas peruanas utilizan factoring como medio de financiamiento*, pág. 1.
40. El país. (14 de julio de 2021). Cómo mejorar la liquidez y la solvencia en tiempos de incertidumbre. *el pais*, pág. 1.
41. empresarial, a. (05 de marzo de 2021). <https://m.actualidadempresarial.pe>.  
Obtenido de <https://m.actualidadempresarial.pe>:  
<https://m.actualidadempresarial.pe/tip/cobranza-dudosa/a43d902c-a7c1-4d8e-b4a8-2283135e0ac9/1>
42. enciclopedia ecónimica. (1 de agosto de 2022). <https://enciclopediaeconomica.com>.  
Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com>:  
<https://enciclopediaeconomica.com/cartera-de-clientes/>
43. enciclopedia economica. (01 de agosto de 2022).  
<https://enciclopediaeconomica.com>. Obtenido de  
<https://enciclopediaeconomica.com>: (<https://enciclopediaeconomica.com/cuentas-por-cobrar/>)
44. Europa press. (8 de diciembre de 2022). El 25% de las empresas españolas presenta ratios de liquidez insuficientes para pagar sus deudas. *economia y finanzas*, pág. 1.
45. Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *metodologia de la investigación*. Mexico: mcgraw-hill.
46. FMI. (11 de octubre de 2022). *informe sobre la estabilidad financiera mundial*.  
Obtenido de <https://www.imf.org>:  
<https://www.imf.org/es/Publications/GFSR/Issues/2022/10/11/global-financial-stability-report-october-2022>
47. Gabarda, L., Sanchez, M., Sanz, S., Oliver, F., López, J., & Monrabal, A. (2022). *contabilidad general y tesorería*. España: impresos y revistas sa.
48. Gamboa, D. (2020). Ratio de endeudamiento: Qué es y cómo calcularlo. *stel order*, 1.
49. García, A., & Taboada , E. (07 de febrero de 2012). <https://www.scielo.org.mx>.  
Obtenido de <https://www.scielo.org.mx>:  
[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-33802012000100002](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002)
50. Garcia, J. (2011). Cuentas por cobrar comerciales - Programa de auditoría sugerido. *actualidad empresarial*, 1.
51. Gitman, L. (2003). *principios de la administracion financiera*. Mexico: pearson.

52. Gómez , M. (2005). Teoría de la contabilidad y el control. *universidad nacional- facultad de ciencias económicas*, 317.
53. Horngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *contabilidad*. Mexico: pearson.
54. Hurtado, D. (2008). *principios de la administración*. colombia: institucion universitaria.
55. Hurtado, I., & Toro, J. (2007). *paradigmas y metodos de investigacion en tiempos de cambios*. venezuela: los libros de el nacional.
56. IPE. (17 de agosto de 2020). <https://www.ipe.org.pe>. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe>: <https://www.ipe.org.pe/portal/liquidez-para-la-recuperacion-creditos/>
57. Izar, J., & Ynzunza, C. (2017). el impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *poliantea*, 1-16.
58. Janampa, E. (2022). *gestion de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa metalmecnica ferar lima 2019-2021*. Lima: universidad cesar vallejo.
59. Johansen, O. (2004). *Introducción a la teoría general de sistemas*. Limusa.
60. Juergensen, J., Guimón, J., & Narula, R. (2020). European smes amidst the covid-19 crisis: assessing impact and policy responses. *journal of industrial and business economics*, 1-12.
61. Lahura, E., & Espino, F. (2019). cartera morosa en moneda extranjera y tipo de cambio real: Evidencia para el Perú, 2003-2018. *Estudios Económicos*, 1-18.
62. Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *principios de la administracion financiera*. mexico: pearson educación Inc. Obtenido de chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglcfindmkaj/[https://economicas.unsa.edu.ar/finan/informacion\\_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/finan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf)
63. Levy, L. (2005). *planeacion financiera en la empresa moderna*. Mexico: fiscales isef.
64. Llanos, N. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Grupo Reserza S.A.C, 2018*. Lima: universidad peruana de ciencias e informatica.
65. López, P., & Fachelli, S. (2015). *metodologia de la investigacion cuantitativa*. Barcelona: <http://ddd.uab.cat/record/129382>.

66. Manrique, R. (2021). “*Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa G & K Consultores Sac, Año 2019*. lima: facultad de negocios- universidad privada del norte.
67. Mantilla , J., & Huanca, B. (2020). cuentas por cobrar y liquidez en una empresa de servicios. *Sciendo*, 5.
68. Marco, F. (16 de noviembre de 2017). *economipedia*. Obtenido de [https://economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-actividad.html](https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-actividad.html)
69. Martinez , C. (2022). qué son las cuentas por cobrar y como se clasifican. *Drip/c*, 1.
70. Martinez , M. (16 de abril de 2018). *hablemos de empresas*. Obtenido de [https://hablemosdeempresas.com: https://hablemosdeempresas.com/pymes/ratios-financieros-clave-la-empresa/](https://hablemosdeempresas.com/https://hablemosdeempresas.com/pymes/ratios-financieros-clave-la-empresa/)
71. Martínez, C. (2022). Qué son las Cuentas por Cobrar y Cómo se Clasifican. *drip capital*, 1-2.
72. Melgarejo, Z., Vera, M., & Osorio, M. (2021). covid-19, endeudamiento y liquidez en Mipymes. *usp international conference in accounting*, 1-23.
73. Meza, C. (2007). *contabilidad analisis de cuentas* . san josé, Costa Rica: universidad estatal a distancia.
74. Morales, A., & Morales, J. (2014). *credito y cobranza*. Mexico: grupo patria.
75. Muñoz, J. (2022). Qué es la liquidez y por qué es importante para tu negocio. *agigap*, 1.
76. Nicomedes, E. (2018). tipos de investigación. *core*, 1-4.
77. Nohlen, D. (2020). el método comparativo. *revistas juridicas*, 1-17.
78. Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, A., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigacion*. Bogotá: ediciones la u. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=vzoidwaaqbaj&printsec=frontcover&dq=metodologia+de+la+investigacion+%c3%b1aupas+5ta+edicion+pdf&hl=es-419&sa=x&ved=2ahukewin5oxz\\_zp9ahvelrkgvh00d7iq6wfbagieae#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=vzoidwaaqbaj&printsec=frontcover&dq=metodologia+de+la+investigacion+%c3%b1aupas+5ta+edicion+pdf&hl=es-419&sa=x&ved=2ahukewin5oxz_zp9ahvelrkgvh00d7iq6wfbagieae#v=onepage&q&f=false)
79. Onitcanschi, G. (1971). *Teoría de la administración financiera*. Buenos aires: facultad de ciencias economicas.
80. ONU. (3 de octubre de 2022). Si las grandes economías no cambian sus política monetaria y fiscal, habrá una recesión global. *noticias onu*, pág. 1. Obtenido de <https://news.un.org/es/story/2022/10/1515862>

81. Orellana, P. (2020). cartera de clientes. *economipedia*, 1.
82. Parra, E., & Madero, M. (2005). *estrategias de venta y negociación*. Mexico: panorama.
83. Peralta, D. (2021). Incidence of accounts receivable on liquidity, in the Max Trummer Atlantic Adventist School, Colombia, during the period 2017-2018. *revista hechos contables*, 1-19.
84. Perez, A. (2018). *las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la corporacion universitaria americana*. Medellin: facultad de ciencias administrativas y económicas-tecnológico de antioquia institución universitaria.
85. Pierrend, S. (2020). la fidelización del cliente y retención del cliente: tendencia que se exige hoy en día. *Gestión en el tercer milenio*, 1-10.
86. Pimentel, A. (2002). *practicadas administrativas y comerciales*. Mexico: grupo noriega.
87. Quiroz, D., & Barrios, R. (2019). gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista nororiental, 2020. *departamento académico de ciencias contables - unas*, 1-56.
88. Ramírez, Z. (14 de 05 de 2021). Deudores con más de 180 días de atraso pueden acceder a descuentos. *Gestión*, pág. 1.
89. Ramos , C. (2020). Los alcances de una investigación. *Cienciamérica*, 1-5.
90. Ramos, Z. (2021). *cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la "u.e.adventista franza tamayo"*. bolivia: facultad de ciencias economicas y financieras-universidad mayor de san andres.
91. Rodriguez, P. (09 de marzo de 2022). <https://www.xataka.com>. Obtenido de <https://www.xataka.com>: <https://www.xataka.com/empresas-y-economia/industria-automovil-tenia-problemas-para-fabricar-coches-crisis-niquel-va-a-empeorar>
92. Roldán, P. (2019). ratios de rentabilidad. *economipedia*, 1.
93. RPP noticias. (01 de febrero de 2021). <https://rpp.pe>. Obtenido de <https://rpp.pe>: <https://rpp.pe/economia/economia/un-75-de-empresas-no-podrian-pagar-sus-deudas-a-tiempo-coronavirus-en-peru-covid-19-noticia-1318245?ref=rpp>
94. Rubio, P. (2007). manual de análisis financiero. *instituto europeo de gestion empresarial*, 1-64.
95. Silva, J., & Rodríguez, J. (2016). perfiles morosos en tarjetahabientes de bancos privados del municipio libertador del estdo de . *vision general*, 23.

96. Stevens, R. (25 de noviembre de 2021). <https://www.rankia.co>. Obtenido de <https://www.rankia.co>: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
97. Sunder, S. (1997). *teoria de la contabilidad y control*. colombia: universidad nacional de colombia.
98. Sy, H. (29 de julio de 2019). *lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com>: <https://www.lifeder.com/volumen-de-ventas/>.
99. Trejo, S. (26 de octubre de 2022). <https://www.gestiopolis.com>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com>: <https://www.gestiopolis.com/teoria-desarrollo-organizacional/>
100. Uribe, M. (2021). *Administración estratégica: Modelo de aplicación para organizaciones*. Colombia: Ediciones de la U. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=s0cxeaaaqbaj&pg=pa124&dq=endeudamiento+patrimonial+corriente&hl=es&sa=x&ved=2ahukewil3mosw4t8ahw7flkghbl0csy4kbdoaxoeca4qag#v=onepage&q=endeudamiento&f=false>
101. Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentals of Financial Management*. Prentice Hall. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=ziicvbfk3uc&pg=pa157&dq=liquidez+libros&hl=es&sa=x&ved=2ahukewilnvx0rsj7ahwtl7kghzqhb0w4whdoaxoecasqag#v=onepage&q=liquidez&f=false>

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa metalmecánica, Lima 2022.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	Diseño metodológico
<p><b>Problema principal:</b> ¿Cómo repercute las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?</p> <p><b>Problema específico 1</b> ¿Cómo repercute las ventas al crédito y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?</p> <p><b>Problema específico 2</b> ¿Cómo repercute las políticas de cobranzas y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?</p> <p><b>Problema específico 3</b> ¿Cómo repercute las políticas de créditos y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?</p> <p><b>Problema específico 4</b> ¿Cómo repercute la cartera de clientes y la liquidez en una empresa metalmecánica, Lima 2022?</p>	<p><b>Objetivo de investigación:</b> Demostrar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una entidad metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>Objetivo específico 1</b> Demostrar la relación entre las ventas al crédito y la liquidez de una entidad metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>Objetivo específico 2</b> Demostrar la relación entre las políticas de cobranza y la liquidez de una entidad metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>Objetivo específico 3</b> Demostrar la relación entre las políticas de crédito y la liquidez de una entidad metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>Objetivo específico 4</b> Demostrar la relación entre la cartera de clientes y la liquidez de una entidad metalmecánica, Lima 2022.</p>	<p><b>Hipótesis de investigación:</b> <b>Ha:</b> Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022. <b>H0:</b> No Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>hipótesis específica 1</b> Existe relación entre las ventas al crédito y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>hipótesis específica 2</b> Existe relación entre las políticas de cobranza y la liquidez de una empresa de metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>hipótesis específica 3</b> Existe relación entre las políticas de crédito y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022.</p> <p><b>hipótesis específica 4</b> Existe relación entre la cartera de clientes y la liquidez de una empresa metalmecánica, Lima 2022.</p>	<p>Variable 1: Cuentas por cobrar</p> <p><b>Dimensiones:</b> V1D1: ventas al crédito V1D2: políticas de cobranzas V1D3: políticas de créditos V1D4: Cartera de clientes</p> <p>Variable 2: Liquidez</p> <p><b>Dimensiones:</b> V2D1: ratio de liquidez V2D2: ratio de rotación V2D3: ratio de endeudamiento V2D4: ratio de rentabilidad</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Básica</p> <p><b>Método y diseño de la investigación:</b> Hipotético Deductivo y no experimental de corte transversal</p> <p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Población y muestra:</b> <b>Población:</b> 50 colaboradores de la empresa. <b>Muestra:</b> 44 colaboradores de la empresa. <b>Muestreo:</b> probabilístico aleatorio simple <b>Técnica:</b> Cuestionario y análisis documental</p>

**Anexo 2: Matriz de Operacionalización**

Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Cuentas por cobrar	Indicaremos las actividades u operaciones de las dimensiones que son: ventas al crédito, política de cobranza, política de crédito y cartera de clientes. Aplicado, mediante un cuestionario, dónde la escala de medición será: Nunca, casi nunca, a veces, casi siempre, y siempre	Ventas al crédito	Nivel de ventas Proceso de venta al crédito Riesgo de venta al crédito	Ordinal	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
		Política de cobranza	Evaluación de crédito Medios de cobranza Índice de morosidad		
		Política de crédito	Plazo de crédito Descuento por pronto pago. Procedimiento de políticas de crédito		
		Cartera de clientes	Tipo de cartera de cliente Control de cartera de cliente Fidelización de cartera de cliente		
Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
Liquidez	La variable liquidez tiene como dimensiones: Ratio de liquidez en donde se analizará la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a su obligación es, ratio de actividad donde se medirá la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos, ratio de endeudamiento se analizará que parte del activo se financia mediante deuda y ratio de rentabilidad.	Ratio de liquidez	Razón corriente Prueba acida Capital de trabajo	Ordinal	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
		Ratio de actividad	Rotación de inventarios Rotación de activo		
		Ratio de endeudamiento	Índice de endeudamiento Razón cargo de interés fijo Índice de cobertura de pago		
		Ratio de rentabilidad	Margen de utilidad bruta Margen de utilidad operativa Margen de utilidad neta		

### Anexo 3: Estructura del instrumento

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Venta al crédito</b>						
1	¿La empresa analiza el nivel de ventas en forma mensual?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
2	¿La empresa realiza más ventas al crédito que al contado?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
3	¿La empresa realiza más ventas al crédito que al contado?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
4	¿Antes de realizar una venta al crédito, la empresa evalúa el historial crediticio del cliente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
5	¿Se establece procedimientos claros para la venta al crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
6	¿La empresa cuenta con alguna política ante el incumplimiento de una venta al crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
7	¿La empresa documenta las obligaciones de los clientes ante un eventual riesgo de crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
8	¿Considera Ud. que las ventas al crédito representan un riesgo crediticio para la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
9	¿La empresa establece políticas de crédito claras para minimizar el riesgo crediticio y no caer en morosidad?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
10	¿Las ventas al crédito otorgadas afectan la liquidez de la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Política de Cobranza</b>						
11	¿La empresa cuenta con políticas de cobranza para evitar la morosidad de los clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
12	¿El nivel de evaluación del crédito en la empresa es eficiente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
13	¿La empresa realiza evaluaciones periódicas a los clientes, que ayude a disminuir la cartera morosa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
14	¿La empresa utiliza diferentes formas o medios de cobranza para la recuperación de su crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
15	¿Las políticas de cobranza utilizadas por la empresa siguen un procedimiento ordenado y se ajustan a cada tipo de cliente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
16	¿La empresa se focaliza en contactar a los clientes por distintos medios para informarles sobre el estado de sus créditos?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
17	¿La empresa cuenta con herramientas adecuadas para recuperar las cuentas incobrables?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
18	¿Se presenta periódicamente un reporte de antigüedad de los saldos que muestre el comportamiento del índice de morosidad de los clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
19	¿Para disminuir el índice de morosidad, la empresa otorga nuevos plazos flexibles de pago?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	<b>Política de crédito</b>					
20	¿La empresa cuenta con políticas de crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
21	¿Las políticas de la empresa especifiquen adecuadamente el periodo en que se otorga el plazo de crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
22	¿Las políticas de crédito cumplen con los objetivos de la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
23	¿Los plazos de créditos otorgados por la empresa se cumplen con rigurosidad?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
24	¿Se asignan los límites de crédito según la evolución de la capacidad económica del cliente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
25	¿Cree usted que generar liquidez en la empresa se basa en la rapidez de pronto pago de los clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
26	¿Se han establecido adecuadamente los descuentos de pronto pago, en los créditos a los clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
27	¿La empresa cuenta con un registro que ayude a llevar el proceso de seguimiento del crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
28	¿La empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con plazo promedio de cobranza y antigüedad promedio de deuda?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Cartera de cliente</b>						
29	¿Se capacita al personal para hacer la solicitud de todos los documentos antes de dar el crédito?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
30	¿La empresa solicita documentos necesarios para preservar los créditos otorgados?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
31	¿Se capacita al personal del área sobre el otorgamiento de crédito según el tipo de cliente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
32	¿Se realiza un control periódico de la situación financiera de la cartera de cliente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
33	¿El gestor de cobranzas lleva un control de la deuda del cliente, antes que estas lleguen a su vencimiento?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
34	¿Se maneja un control de documentos de crédito brindado a los clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
35	¿La empresa usa estrategias para fidelizar al cliente e incrementar sus ventas?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
36	¿La empresa realiza un servicio post venta para mantener su cartera de clientes?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Índice de Liquidez</b>						
1	¿Considera usted que el ratio de liquidez señala la escala de solvencia en un periodo breve?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
2	¿Una empresa con un ratio mayor a 1 tiene la capacidad de afrontar su deuda corriente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
3	¿Cree usted que a través de la prueba acida se puede determinar si la empresa cuenta con liquidez para afrontar deudas a corto plazo?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
4	¿Cree Usted que las ventas de existencias ayudan a mejorar el ratio de prueba ácida?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
5	¿Considera usted que a través de la Prueba defensiva se podría afirmar que la empresa se encuentra en la capacidad de cumplir con sus compromisos a corto plazo?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
6	¿Considera usted que a través de la Prueba defensiva se podría afirmar que la empresa se encuentra en la capacidad de cumplir con sus compromisos a corto plazo?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Índice de rotación</b>						
7	¿Considera usted que la empresa con un indicador de activos menor a 1 logrará obtener liquidez sólida en el año?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
8	¿Considera usted que un alto índice de rotación de inventarios perjudica el ciclo de conversión del efectivo (CCE)?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
9	¿Considera usted que para alcanzar un ciclo de conversión de efectivo óptimo es necesario fortalecer el régimen de cobranza a fin de alcanzar la liquidez suficiente en la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
10	¿Si el ratio de rotación de inventarios se reduce, éste mejora el CCE?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
11	¿Si el crédito a clientes es a 30 días y el pago a proveedores es a 60 días, entonces el CCE es positivo para la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Índice de solvencia</b>						
12	¿Considera usted que un ratio de endeudamiento mayor al patrimonio es de riesgo para la operatividad de la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

No	Pregunta	Valoración				
		1	2	3	4	5
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
13	¿Cree usted que en lugar de recurrir a préstamos del sistema financiero es mejor un aporte de capital para mantener un equilibrio en ratio de endeudamiento patrimonial corriente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
14	¿Cree usted que una estructura de capital sana debe mantener el patrimonio en mayor proporción que la deuda total de la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
15	¿Cree usted que es importante analizar ratios estadísticas del mismo sector para determinar un índice equilibrado de estructura de capital?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Índice de rentabilidad</b>						
16	¿Cree usted que es necesario un control de la utilidad operativa para generar liquidez a la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
17	¿Considera usted que una empresa debe poner sus precios de venta alto para tener un margen que le permita estar saludable financieramente?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
18	¿Considera usted que el margen de utilidad repercute en el punto de equilibrio y por ende altera el flujo de caja?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
19	¿Considera usted que un alto ratio de utilidad neta fortalece el patrimonio de la empresa?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
20	¿Considera usted que un ratio negativo de la utilidad neta afecta el cumplimiento de pagos?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

## Anexo 4: Validez del instrumento

### VALIDEZ DE JUICIO DE EXPERTOS

Ficha de Validación por Jueces Expertos

#### ESCALA DE CALIFICACIÓN

Estimado (a): Vásquez Mora Edwin

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, se le solicita dar su opinión sobre el instrumento de recolección de datos que se adjunta:

Marque con una (X) en SI o NO, en cada criterio según su opinión.

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIÓN
1. El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	x		
2. El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio.	x		
3. La estructura del instrumento es adecuada.	x		
4. Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	x		
5. La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	x		
6. Los ítems son claros y entendibles.	x		
7. El número de ítems es adecuado para su aplicación.	x		

SUGERENCIAS:

.....  
.....



DR. EDWIN VÁSQUEZ MORA

Firma

Nombre: Dr. Vásquez Mora Edwin

Dni: 43343660

## VALIDEZ DE JUICIO DE EXPERTOS

Ficha de Validación por Jueces Expertos

### ESCALA DE CALIFICACIÓN

Estimado (a): Junco Merino John Lenin

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, se le solicita dar su opinión sobre el instrumento de recolección de datos que se adjunta:

Marque con una (X) en SI o NO, en cada criterio según su opinión.

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIÓN
1. El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	x		
2. El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio.	x		
3. La estructura del instrumento es adecuada.	x		
4. Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	x		
5. La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	x		
6. Los ítems son claros y entendibles.	x		
7. El número de ítems es adecuado para su aplicación.	x		

SUGERENCIAS:

.....  
.....

22 de diciembre del 2022  
  
John Lenin Junco Merino  
Contador Público  
C.P.C. 85523  
Firma del Experto Informante.

Firma

Nombre: Cpc. Junco Merino John Lenin  
DNI: 43803811

## VALIDEZ DE JUICIO DE EXPERTOS

Ficha de Validación por Jueces Expertos

### ESCALA DE CALIFICACIÓN

Estimado (a): Murrieta León Nilft Farit

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, se le solicita dar su opinión sobre el instrumento de recolección de datos que se adjunta:

Marque con una (X) en SI o NO, en cada criterio según su opinión.

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIÓN
1. El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	x		
2. El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio.	x		
3. La estructura del instrumento es adecuada.	x		
4. Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	x		
5. La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	x		
6. Los ítems son claros y entendibles.	x		
7. El número de ítems es adecuado para su aplicación.	x		

SUGERENCIAS:

.....  
.....

  
Firma del Experto Informante.

## Anexo 5: Estados financieros

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PERIODO 2020 - 2021						
MONEDA NACIONAL						
ACTIVO CORRIENTE	2020	2021	ANALISIS HORIZONTAL		ANALISIS VERTICAL	
			VARIACION ABSOLUTA \$1.	VARIACION RELATIVA %	2020%	2021%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,381,872.68	1,471,044.84	-910,827.84	-38.24%	13.64%	6.84%
Cuentas x Cobrar Comer-Terceros	4,519,943.98	6,466,685.71	1,946,741.73	43.07%	25.89%	30.08%
Ctas. por Cobrar a Accionistas y Personal		6,173.85	6,173.85	0.00%	0.00%	0.03%
Cuentas por Cobrar Diversas-Terceros	113,590.80	279,259.65	165,668.85	145.85%	0.65%	1.30%
Servicios y Otros Contra. x Anticpado	37,657.62	56,177.63	18,520.01	49.18%	0.22%	0.26%
Estimacion de Cbza Dudoza		( 38,767.77)	-38,767.77	0.00%	0.00%	-0.18%
Mercaderías	2,681,012.58	3,468,172.64	787,160.06	29.36%	15.36%	16.13%
Productos Terminados	836,803.15	114,040.15	-722,763.00	-86.37%	4.79%	0.53%
Sub Productos		0.27	0.27	0.00%		0.00%
Productos en Proceso		180,623.84	180,623.84	0.00%		0.84%
Materias Primas y Auxiliares	3,635,434.13	6,839,460.18	3,204,026.05	88.13%	20.82%	31.82%
Desvalorizacion de Existencias	( 4,000.00)	( 19,603.53)	15,603.53	390.09%	-0.02%	-0.09%
Materiales Auxiliares y Suministros	69,847.77	83,894.66	14,046.89	20.11%	0.40%	0.39%
Envases y Embalajes	1,981.40	674.63	-1,306.77	-65.95%	0.01%	0.00%
Existencias por Recibir	1,824,390.41	1,271,504.72	-552,885.69	-30.31%	10.45%	5.92%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>16,098,534.52</b>	<b>20,179,341.47</b>	<b>4,080,806.95</b>	<b>25.35%</b>	<b>92.20%</b>	<b>93.88%</b>
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,583,064.19	2,670,768.34	87,704.15	3.40%	14.79%	12.42%
Intangibles	87,358.92	91,270.92	3,912.00	4.48%	0.50%	0.42%
Depreciación	( 1,309,291.19)	( 1,497,948.28)	188,657.09	14.41%	-7.50%	-6.97%
Activos Diferidos		51,773.68	51,773.68	0.00%		0.24%
<b>TOTAL ACTIVO FIJOS</b>	<b>1,361,131.92</b>	<b>1,315,864.66</b>	<b>-45,267.26</b>	<b>-3.33%</b>	<b>7.80%</b>	<b>6.12%</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>17,459,666.44</b>	<b>21,495,206.13</b>	<b>4,035,539.69</b>	<b>23.11%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Tributos por Pagar	( 734,786.85)	( 47,613.64)	687,173.21	93.52%	-4.21%	-0.22%
Remuneraciones por Pagar	161,127.55	503,895.28	342,767.73	212.73%	0.92%	2.34%
Cuentas x Pagar Comerc-Terceros	1,429,625.04	1,829,960.69	400,335.65	28.00%	8.19%	8.51%
Cuentas x Pagar Comerc-Relacionadas	4,242,509.44	4,980,530.57	738,021.13	17.40%	24.30%	23.17%
Obligaciones Financieras	3,505.85	6,391.67	2,885.82	82.31%	0.02%	0.03%
Cuentas por Pagar Diversas-Tercero	11,028.70	13,732.78	2,704.08	24.52%	0.06%	0.06%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>5,113,009.73</b>	<b>7,286,897.35</b>	<b>2,173,887.62</b>	<b>42.52%</b>	<b>29.28%</b>	<b>33.90%</b>
Cuentas por Pagar Diversas-Relacionac	2,351.65	6,713.12	4,361.47	185.46%	0.01%	0.03%
Otras Provisiones		52,000.00	52,000.00	0.00%	0.00%	0.24%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,351.65</b>	<b>58,713.12</b>	<b>56,361.47</b>	<b>2396.68%</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.27%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5,115,361.38</b>	<b>7,345,610.47</b>	<b>2,230,249.09</b>	<b>43.60%</b>	<b>29.30%</b>	<b>34.17%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	928,374.00	928,374.00	-	0.00%	5.32%	4.32%
Utilidades No Distribuidas	10,533,419.72	11,415,931.06	882,511.34	8.38%	60.33%	53.11%
Resultado del Ejercicio	882,511.34	1,805,290.60	922,779.26	104.56%	5.05%	8.40%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>12,344,305.06</b>	<b>14,149,595.66</b>	<b>1,805,290.60</b>	<b>14.62%</b>	<b>70.70%</b>	<b>65.83%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>17,459,666.44</b>	<b>21,495,206.13</b>	<b>4,035,539.69</b>	<b>23.11%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

## METALMECANICA

### ESTADO DE RESULTADOS CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 2020-2021

			Análisis Horizontal		Análisis Vertical	
	2020	2021	Var.Absoluta	Var.Relativa	%2020	%2021
Ingresos operacionales	16,172,134.03	20,647,836.62	( 4,475,702.59)	28%	100%	100%
(-) Costo de Ventas	( 10,731,234.37)	( 13,073,243.87)	2,342,009.50	22%	-66%	-63%
(-) Mano de Obra Directa	( 351,766.64)	( 453,013.94)	101,247.30	29%	-2%	-2%
(-) Gastos Indirectos de Fabrica	( 1,176,936.25)	( 1,489,451.43)	312,515.18	27%	-7%	-7%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	3,912,196.77	5,632,127.38	( 1,719,930.61)	44%	24%	27%
Gastos de Ventas	( 1,278,445.19)	( 1,511,810.03)	233,364.84	18%	-8%	-7%
Gastos Administrativos	( 1,198,745.74)	( 1,610,278.87)	411,533.13	34%	-7%	-8%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	1,435,005.84	2,510,038.48	( 1,075,032.64)	75%	9%	12%
Ingresos Financieros	407,212.86	602,758.90	( 195,546.04)	48%	3%	3%
Gastos Financieros	( 582,485.48)	( 562,898.67)	( 19,586.81)	-3%	-4%	-3%
Ingresos Diversos	290.10	28,829.00	( 28,538.90)	9838%	0%	0%
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTIDAS</b>	1,260,023.32	2,578,727.71	( 1,318,704.39)	105%	8%	12%
Impuesto a la Renta	( 377,511.97)	( 773,437.11)		105%	-2%	-4%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERC</b>	( 377,511.97)	( 773,437.11)		105%	-2%	-4%

  
**JUAN VALDERRAMA BERROSPI**  
 CONTADOR GENERAL  
 C.P.C. 9328

## Anexo 6: Informe del asesor de turnitin

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
DT_T_C4 ( Naccha Hinojosa y Canchari Maria Del Carmen) TRABAJO FINAL.doc x	Naccha Hinojosa y Canchari Mar Naccha Hinojosa y Canchari Maria Del Carmen
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
19483 Words	106288 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
92 Pages	3.7MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Feb 21, 2023 10:18 AM GMT-5	Feb 21, 2023 10:20 AM GMT-5
<b>● 12% de similitud general</b> El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos	
<ul style="list-style-type: none"><li>• 9% Base de datos de Internet</li><li>• Base de datos de Crossref</li><li>• 8% Base de datos de trabajos entregados</li><li>• 1% Base de datos de publicaciones</li><li>• Base de datos de contenido publicado de Crossref</li></ul>	
<b>● Excluir del Reporte de Similitud</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Material bibliográfico</li><li>• Material citado</li><li>• Coincidencia baja (menos de 10 palabras)</li></ul>	