

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
AGRÍCOLA FEZANO S.C.R.L. DE LA PROVINCIA
DE CAÑETE”

Tesis para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Carlos Estefanno Escalante Rodriguez

Asesor:

Mg. Jorge Luis Morales Santivañez
<https://orcid.org/0000-0003-2862-3632>

Lima - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1	Arthur Giuseppe Serrato Cherres	41415162
Presidente(a)	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 2	Claudio Ivan Zegarra Arellano	08275597
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 3	Noe Valderrama Marquina	07173421
	Nombre y Apellidos	N° DNI

DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón mi tesis a mis padres, que son lo más sagrado que tengo en la vida, por ser mis principales motivadores y los formadores de lo que ahora soy, por sus consejos, su amor y su sacrificio, pues sin ellos no lo habría logrado. También a mi hermana, sobrinos, abuelos, a ti mamá Angélica y mamá Elva que están arriba en el cielo cuidándome siempre, les doy mi trabajo en ofrenda, los amo.

AGRADECIMIENTO

Agradecer primero a Dios por darme perseverancia y fortaleza para alcanzar esta meta soñada.

A la Universidad Privada del Norte que me abrió sus puertas para ser un gran profesional.

A mis Profesores y Asesores que me brindaron todos sus conocimientos para desarrollarme profesionalmente.

ÍNDICE

JURADO EVALUADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	9
ÍNDICE DE CUADROS	10
RESUMEN	11
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
1.1 Realidad Problemática	12
1.2 Justificación de la Investigación	18
1.3 Antecedentes	18
1.4 Marco Teórico	25
1.4 Definición de Términos Básicos	36
1.5 Formulación del Problema	38
1.5.1 Pregunta general	38
1.5.2 Preguntas específicas	38
1.6 Objetivos	38
1.6.1 Objetivo general	38
1.6.2 Objetivos específicos	39
1.7 Hipótesis	39
1.7.1 Hipótesis general	39
1.7.2 Hipótesis específicas	39
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	41
2.1 Tipo de Investigación	41
2.1.1. Propósito	41

2.1.2. Enfoque	41
2.1.3 diseño	41
2.1.4. Alcance	42
2.2 Población y Muestra (Materiales, Instrumentos y Métodos)	43
2.2.1. Población	43
2.2.2. Muestra	44
2.2.3. Proceso de selección	44
2.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección y Análisis de Datos	45
2.3.1 Técnica	45
2.3.1.1 LA Encuesta	45
2.3.2 Instrumento	45
2.3.3 Validez y Confiabilidad de Instrumentos de Recolección de Datos	45
2.4 Procedimiento de Recolección de Datos	46
2.5 Análisis de Datos	46
2.6 Principios Éticos	49
CAPÍTULO III: RESULTADOS	50
3.1 Resultados	50
3.1.1 Análisis de fiabilidad	50
3.1.1.1 Validez	50
3.1.1.2 Confiabilidad	50
3.1.2 Análisis Descriptivo	52
3.1.3 Análisis Inferencial	69
3.1.3.1 Verificación de la Hipótesis de Trabajo	70
3.1.3.2 Comprobación de la Hipótesis General	74
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	82
4.1 Limitación	82
4.2 Interpretación Comparativa	82
4.3 Implicancias	85

4.4 Conclusiones	86
4.5 Recomendación	87
REFERENCIAS	89
ANEXOS	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Muestra (cargos y cantidad)	44
Tabla 2 Aplicación correcta de las políticas de cobranzas.....	52
Tabla 3 Cumplimiento de otorgación límites de créditos	53
Tabla 4 Eficiencia del sistema de información de créditos.....	54
Tabla 5 Procesos de Evaluación y Aprobación de créditos	55
Tabla 6 Control de Riesgos Crediticios	57
Tabla 7 Resultado referido a la aplicación de las políticas de crédito	58
Tabla 8 Resultado referido al Volumen de Ventas	59
Tabla 9 Control de Ventas	60
Tabla 10 Resultados referentes a los Ratios Financieros.....	61
Tabla 11 Métodos de Evaluación del Riesgo de liquidez	63
Tabla 12 Relación de la Rotación de las cuentas por cobrar y la Liquidez.....	64
Tabla 13 Aspectos considerados para la tasa de Morosidad.....	65
Tabla 14 Nivel óptimo de las Cuentas por Cobrar.....	66
Tabla 15 Toma de Decisión del Riesgo Financiero	67
Tabla 16 Información Oportuna, confiable y Relevante contable	68
Tabla 17 Prueba de Normalidad	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N° 1 Muestra.....	44
Gráfico N° 2 Aplicación correcta de las políticas de cobranzas	52
Gráfico N° 3 Cumplimiento de otorgación límites de créditos	53
Gráfico N° 4 Eficiencia del sistema de información de créditos	54
Gráfico N° 5 Procesos de Evaluación y Aprobación de créditos	56
Gráfico N° 6 Control de Riesgos Crediticios	57
Gráfico N° 7 Resultado Referido a la Aplicación de las Políticas de Crédito.....	58
Gráfico N° 8 Resultado referido al Volumen de Ventas.....	59
Gráfico N° 9 Control de Ventas	60
Gráfico N° 10 Resultados referentes a los Ratios Financieros.....	62
Gráfico N° 11 Métodos de Evaluación del Riesgo de liquidez.....	63
Gráfico N° 12 Relación de la Rotación de las cuentas por cobrar y la Liquidez	64
Gráfico N° 13 Aspectos considerados para la Tasa de Morosidad	65
Gráfico N° 14 Nivel óptimo de las Cuentas por Cobrar	66
Gráfico N° 15 Toma de Decisión del Riesgo Financiero.....	67
Gráfico N° 16 Información Oportuna, confiable y Relevante contable.....	69

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Matriz de correlación de Pearson.....	73
CUADRO N° 2 Niveles de Correlación	73
CUADRO N° 3 Coeficiente de correlación de PEARSON (r) Hipótesis General	75
CUADRO N° 4 Coeficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 1	77
CUADRO N° 5 Coeficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 2	79
CUADRO N° 6 Coeficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 3	81

RESUMEN

El presente trabajo de investigación comprende indagar y aportar el conocimiento sobre el valor de la gestión de las cuentas por cobrar en una empresa dedicada al rubro de la venta de productos agrícolas para clientes nacionales e internacionales. Teniendo como objetivo principal, determinar la relación que existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa agrícola. Para el cumplimiento de este objetivo se usó la metodología de nivel explicativo, tipo cuantitativo, diseño descriptivo-correlacional y no experimental. La población y muestra estuvo conformada por 10 trabajadores de la empresa FEZANO S.C.R.L. durante el periodo 2020. La técnica usada fue la encuesta y el instrumento un cuestionario conformada por 15 Ítems; para la validación por un juicio de expertos y la confiabilidad por el programa estadístico SPSS. Como resultado obtenido, los trabajadores consideran que es imprescindible la gestión de las cuentas por cobrar para tener una óptima liquidez. Por lo tanto, se concluye que existe una relación significativa entre la variable gestión de cuentas por cobrar y la variable liquidez, ya que al no realizar una buena gestión en base a la información de las cuentas por cobrar generara un gran impacto negativo sobre la liquidez.

PALABRAS CLAVES: Cuentas por Cobrar, Liquidez, Políticas de cobranzas.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En los últimos años, la investigación sobre la relación entre la Gestión de las Cuentas por cobrar y su liquidez, han sido representativas por las empresas ya que, muestran una estabilidad económica, sin embargo, no obtienen una liquidez sobresaliente debido a la existencia de una deficiente gestión de control y políticas dentro de la empresa. Esto representa que existe una relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Demostrando así que las empresas pese al esfuerzo que realizan para incrementar sus ingresos, existe una falta de gestión sobre sus cuentas por cobrar, debido por diversos factores como sus políticas que tienen procedimientos de cobranzas, una de ellas es la evaluación al cliente para otorgarle un crédito, por lo que al ser ineficiente ocasiona altos costos para la empresa siendo reflejados en el Estado de Resultados. Así como también una falta de manual de cobranzas ya que esta presenta flujos de información organizada, que proporciona uniformidad y facilidad para su revisión. Además de una inadecuada gestión sobre su cartera de crédito, debido a dos componentes, primero la tasa de recuperación y segundo la probabilidad de incumplimiento. Por último, no contar con un control interno, significando un importante rol en la empresa ya que esta, es fortalecida por una división de funciones de tal manera que exista un orden de información y comunicación entre áreas, obteniendo así un control de clientes, créditos y liquidez. Así mismo, las empresas no cuentan con conocimientos sobre la liquidez, puesto que no efectúan un correcto análisis sobre los ratios financieros, así como también brindar plazos muy extensos. Por lo tanto, se busca una estrategia para una mejor gestión de cobranzas con la finalidad de obtener liquidez sobresaliente.

El trabajo de investigación se comprende con dos variables: Gestión de Cuentas por cobrar y liquidez. De esta manera las empresas mantienen una estabilidad económica utilizando como una fuente de ingresos a sus activos, sin embargo, no cuentan con una liquidez sobresaliente, por diferentes problemas que conllevan a un mal manejo sobre el cobro y financiamiento de la empresa. Por otro lado, si la gestión de cuentas por cobrar es deficiente la consecuencia será tener problemas con saldos en otras empresas, así como la aparición de intereses por mora, provocando un riesgo mayor como, no cumplir sus responsabilidades y sus gastos fijos.

La investigación tiene como finalidad analizar la problemática de la empresa FEZANO S.C.R.L. sobre la gestión de cuentas por cobrar y la relación que existe con la liquidez. De esta forma se propondrán alternativas de soluciones a los problemas que tiene la empresa. Esta investigación, brindara soluciones en la gestión de cobro de la empresa, como resultado beneficiando a la empresa y a su personal siendo más eficientes.

A nivel internacional las empresas optan por realizar ventas al crédito con fines de lograr una amplia cartera de clientes del mismo modo tener mayor incremento de liquidez, siendo estas más competitivas, teniendo grandes inversiones de investigación y desarrollo para un mejor nivel de gestión de cobranzas.

A nivel Nacional las empresas que realizan ventas a crédito según el tamaño de la empresa y el número de clientes que se maneja de maneras diferentes por sus mecanismos más o menos complejos. Es así que contando empresas internacionales y nacionales deben tener

presente una correcta gestión de cuentas por cobrar cumpliendo las políticas de crédito de cada empresa, dando como efecto un incremento en la liquidez.

La problemática que surgen en las empresas de Lima, es que no optan políticas adecuadas de crédito, así como la evaluación a los clientes, ocasionando altos costos que se reflejan en el Estado de Resultados, asimismo sumando en el aspecto tributario las cobranzas dudosas que se consideran gastos luego de ser vencidas, además de sus plazos que otorga a los clientes y esto se comprueba en los ratios financieros.

Por lo tanto, el propósito de la presente investigación es dar a conocer que la liquidez mantiene una relación con las cuentas por cobrar ya que son formas de controlar las cantidades y las fechas de vencimientos de los clientes con cuentas de crédito. Con la premisa de cumplir el objetivo de recuperar a tiempo el dinero en sumas parciales. Según el autor **Díaz (2012)** menciona que: “La clave es considerar la liquidez, la solvencia y la rentabilidad como capacidad de generar fondos para pagar en tiempo y cantidad” (pág. 136).

Sanz (2005), muestra una estrategia relevante cuando la empresa ya no tenga más opciones con sus cuentas por cobrar y hace el uso del FACTORING Y CONFIRMING muchas empresas optan por recurrir al crédito bancario sin embargo estos dos servicios gracias a la modernización del sistema financiero y mayor agilidad se usa a través de entidades especializadas que mejoran la liquidez sin trabajar con entidades financieras, ya que cumplen funciones distintas, uno de ellos se orienta al cobro (en caso del FACTORING) y el otro al pago a los proveedores (en caso del CONFIRMING).

Cárdenas y Velasco (2014), determinan que, la incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar necesita establecer dos factores importantes: En primer lugar lineamientos internos tales como ventas de cartera acumulada, contratación de profesionales interdisciplinarios y la creación de un reglamento interno de cartera y en segundo lugar, estrategias financieras consolidando, aprovechando y fortaleciendo su fuerza financiera para que encamine a una mejor competitividad y oportunidad.

Cruz (2016), menciona que, es necesario la creación de un Manual de Crédito plasmando sus políticas como también un buen manejo de gestión de cobranzas para la empresa. Normalmente se emplean varias modalidades de su procedimiento. Cuanto más antigua sea su cuenta, más única y estricta será su gestión de cobros. El procedimiento que se ejecutara y se utilizaran en este orden: Cartas (estimando un periodo determinado textualmente), Llamadas Telefónicas (el gerente de créditos procede a llamar al cliente y exigir el pago inmediato), Utilización de Agencia de Cobros (en este caso se utiliza para que las cuentas incobrables sean más efectivas) por último Procedimiento Legal (el deudor tendrá que declarar a su empresa en quiebra, dando un efecto de reducción de potenciales negocios futuros con diversos clientes).

Así mismo, los autores **Leal, Casanova y gallegos (2018)**, mencionan que el área de cobranzas brinda un soporte importante en la empresa, como objetivo reducir el riesgo potencial que existe ante eventuales errores en la evaluación de crédito o situación fortuitas que afecten los flujos del cliente. Es así que proponen un modelo de evaluación crediticia para los clientes llamado “CREDIT SOCRING”, tendrá el fin de revisar y evaluar la calidad y objetividad de los procesos de gestión de crédito, permitiendo así, si el cliente cumple

con los requisitos mínimos exigidos para ser sujeto de crédito e indicadores financieros como resultados reduciendo el nivel de incobrabilidad y apoyarse por entidades financieras.

Para los autores **García, Maldonado Galarza y Grijalva (2019)**, plantearon un Control interno para estas empresa que se encuentran fortalecidas por una división de funciones, de manera exista un orden de información y comunicación entre áreas, obteniendo así un control de clientes, créditos y liquidez. Hallando una realidad en las empresas y es no contar con un Control Interno o lo mantienen desactualizado hasta la fecha, lo que ocasiona un riesgo a sus niveles de liquidez, es por ello que se hace un informe de COSO I para verificar sus cinco componentes, tres objetivos y sus normas respectivas y que estas se estén cumpliendo.

Por otro lado, los Autores **Vargas y Mostajo (2014)**, indican como estrategia realizar una buena gestión de cartera de crédito y para ello existen dos componentes primero la tasa de recuperación, segundo la probabilidad de Incumplimiento. Si se cumplen estos dos componentes mencionados, la empresa tendría una buena gestión de cartera crediticia.

Según los autores **Viloria y Zapata (2018)**, dan a conocer una creación de un Diseño de un manual de procedimientos para las cuentas por cobrar, ya que la empresas utilizan diferentes estrategias para un mejor control de sus actividades siendo de manera eficaz y eficiente, esta presenta flujos de información organizada, que proporciona uniformidad y facilita su revisión, asimismo demuestran ser una herramienta de trabajo que beneficia a las empresas existiendo así, una mayor posibilidad de recuperar los créditos incumplidos con sus clientes.

Gonzales y Sanabria (2018), resalta los efectos ocasionados por una mala gestión de cuentas por cobrar, estas pueden ser comprobadas por los resultados de los ratios financieros que además de compararse de un periodo a otro, permite comparar el desempeño económico y financiero de la empresa siendo una herramienta muy importante.

Tal es el caso de la Empresa FEZANO S.C.R.L, que tiene más de 26 años en el mercado, demostrando su alta capacidad y desarrollo dedicada al cultivo cítrico, ofreciendo un producto de calidad, su comercialización es a nivel nacional e internacional, tanto en el sector interno así como externo, sin embargo, la existencia de una deficiencia afecta el ámbito financiero y administrativo, esto se debe al incumplimiento sobre las políticas y procedimientos (plazos estipulados y/o retraso de pagos) de las cobranzas. Por otro lado no cuentan con un Manual de Procedimientos para las cuentas por cobrar, produciendo pérdidas en la rentabilidad y la liquidez, de igual importancia no gestionan de manera adecuada la cartera de crédito, presentando un riesgo crediticio y tasas de morosidad. Por ultimo un control interno, ocasionando, individualidades y falta de comunicación entre áreas de la empresa, causando un descontrol sobre clientes, créditos y liquidez. De esta forma la ineficiencia de la empresa FEZANO S.C.R.L presenta un bajo nivel de recuperación sobre sus cuentas por cobrar. Se cuenta con dos personales administrativos, uno es encargado de llevar las operaciones internas y el otro a nivel externo. Entonces se comprueba que en diferentes sucesos no cumplen sus objetivos debido a estos factores, es así que la problemática se deriva en la falta de la liquidez. Por lo tanto, no cuenta con niveles sobresalientes de efectivo, ocasionando una mayor obligación financiera debido a que no cuenta con dinero para pagar sus obligaciones con las empresas terciarizadoras. La

empresa FEZANO S.C.R.L no ha recurrido a resolver o solucionar estos problemas, por este motivo se desarrolla el presente trabajo de investigación que permitirá incrementar sus niveles de liquidez.

1.2 Justificación de la Investigación

La justificación de la investigación permitirá a la empresa mejorar sus procesos de gestión de las cuentas por cobrar, mediante la recopilación de datos de las encuestas a las personas vinculadas en las áreas de contabilidad, tesorería, comercialización, logística como también gerencia. Además, se utilizara metodologías de investigación actualizada y precisa que permitirá desarrollar los objetivos, luego se formularan las posibles soluciones a través de las hipótesis. Con el resultado de incrementar su liquidez y esta sea creciente económica y financieramente. Siendo el propósito de esta investigación ayudar a futuros investigadores con información teórica para su realización.

1.3 Antecedentes

Chaves y Loconi (2018), en la ciudad de Chiclayo, en una tesis para optar el Título de Contador Público, sustentó “Evaluación de la Gestión de Cuentas por Cobrar Comerciales para determinar la Eficiencia de las políticas de Crédito y Cobranzas en la Empresa FERRONOR SAC, 2015. Propuesta de Mejora” Proponiendo así una mejor cartera de cobranzas vencidas manteniendo sus políticas del área de cobranzas y su recuperación a un menor plazo para incrementar el nivel de la liquidez. Por otro lado efectuando la propuesta de esta investigación permitirá definir y estandarizar procesos, así como medirlos y controlarlos.

Chávez (2017), realizo un trabajo de investigación titulado “Propuesta de Mejora del Proceso de Créditos y Cobranzas para Optimizar la Liquidez en la Empresa HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS S.A.C., 2017”. Concluyendo que la empresa contiene actividades innecesarias que causa un desorden por no continuar con sus políticas, asimismo el personal responsable desconoce sus funciones. Por lo tanto, tener personal capacitado en el área de cobranzas obtendría mejores resultados, también como cambiar y mejorar sus políticas de cobranzas.

Galván y Soriano (2019), en la ciudad de Lima, en una tesis para optar el Título de Contador Público, sustentó “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Inversiones WARRIORS S.A.C., Años 2015-2016”. La empresa lleva ventas a crédito a un porcentaje considerable, obedeciendo así a las políticas de cobranzas para alcanzar las metas proyectadas. Por otro lado, en cuanto al control de las cuentas por cobrar mantienen un enfoque deficiente, debido a que no existen procedimientos escritos sobre estas, como efecto no equilibra la cartera de crédito. Es importante resaltar que optando por un eficiente sistema de control interno, se obtendrá resultados útiles permitiendo cumplir los objetivos trazados.

Lizárraga (2010), en su trabajo de investigación titulada “Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del Capital de Trabajo de las Empresas de Fabricación de Plástico del Distrito de ATE”. Concluye que una empresa debe competir en cuanto a calidad y precio por bienes y servicios, sin contar sus condiciones de crédito. Por consiguiente se deberá cumplir según las normas de la industria. El avance de la Banca electrónica, es una

estrategia que anticipa las líneas de créditos con los bancos. Por lo tanto, permite obtener préstamos electrónicos como créditos, cupones de descuentos, notas de garantías, entre otras.

Mantilla (2020), en su trabajo titulado “Cuentas por cobrar y liquidez en la Empresa GF Alimentos del Perú SAC, Cercado de Lima”. Concluye que al analizar los ratios financieros, aplicando estadísticas descriptivas, existe una relación entre las cuentas pendientes de cobro y de pagos. Es así que a menores días en realizar una cobranza aumenta la rotación de los mismos en el periodo de un año. Permitiendo un mejor índice de liquidez y una mejor capacidad financiera.

Mariños, Culqui y Quispe (2019), en la ciudad de Lima, en una tesis para optar el Título de Contador Público, sustentó “Análisis de los Créditos y Cobranzas que mejoran la Liquidez en la Empresa Agencias Viajes Tours SAC en el Año 2017”. Concluye que las empresas deben realizar más inversiones y desarrollos para ser más competitivas y establecer su posición en el mercado con el fin de generar ventaja contra la competencia, impulsando más ventas y satisfacer a los clientes. No obstante, mantener constantemente una administración sobre la gestión de los créditos, de tal manera si se cumplen, estas permite obtener una mayor liquidez.

Ramírez y Moran (2020), realizo un trabajo de investigación titulado “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C. en el Año 2018”. Concluye que se debe afianzar las políticas, estableciendo estándares de crédito, ya que esta permite evaluar al cliente para conceder un

crédito. Por lo tanto, manteniendo un estándar crediticio mejora la gestión de cobranzas de la empresa.

Ruiz (2018), realizo un trabajo de investigación titulado “Gestión de Cuentas Por Cobrar y Su Influencia en la Liquidez de la Empresa TRADE FEGA S.A, Distrito Miraflores Año 2018”. Presenta una serie de conclusiones recopilando información acerca de las políticas y procedimientos de la empresa, como factor una inadecuada gestión en las cobranzas, llevando así a un bajo nivel de liquidez, el cual no permite cumplir las deudas o créditos. Por lo tanto, realizando el procedimiento de un control sobre la cuentas por cobrar los niveles del liquidez subirán en un corto periodo.

Vásquez y Vega (2016); en su trabajo de investigación titulado “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa CONSERMET S.A.C., Distrito de Huanchaco Año 2016”. Concluye que la liquidez es una dificultad que afecta a toda la empresa, empezando con la industria financiera. Lo que genera el incumplimiento de las metas planificadas y aumento de tasas en la rotación de cuentas por cobrar. Por otro lado tener un control efectivo a los clientes ayudara a la empresa a cumplir con sus objetivos financieros.

Velásquez (2018), en su tesis titulada “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Importaciones VELZU”. Concluye que al analizar la capacidad de endeudamiento por cada cliente, otorgando créditos sean expuestas al riesgo de morosidad, ya que viene a ser una cartera pesada por el incumplimiento del pago. La morosidad es deficiente en cuanto a información, garantías y administración.

Aguilar (2005), en la ciudad de Cuautitlán Izcalli en una tesis para obtener el Título de: Licenciado en Administración, sustentó “Las Cuentas por Cobrar, su Entorno y Gestión en una Empresa de Arquitectura de Interiores”, concluyendo que el objetivo real de las políticas en una empresa, es simplificar los procesos administrativos ya que se obtendrá utilidades. La implementación de una manual de políticas presenta flujos de información, que brinda comparaciones y facilidad de revisión, lo que beneficia a las empresas. Complementando que si cumplen con el diseño de un manual de cuentas por cobrar existe mayor posibilidad de recuperar los créditos incumplidos por sus clientes.

Arroba, Morales y Villavicencio (2018), realizo un Artículo Científico titulado “Cuentas por Cobrar y su Relevancia en la Liquidez”, se concluye que la liquidez depende de los resultados de los ratios y sus rotaciones en periodos medios y fondo de maniobra, esto representa un futuro de posibilidades para generar fondos para pagar deudas e invertir. Los hallazgos encontrados en una empresa mantienen un deficiente conocimiento de los ratios financieros.

Benítez (2016), en la ciudad de Quito, en una tesis con Título “Propuesta de un Plan de Mejora en la Gestión de Créditos y Cobranzas de la empresa TEVIASA TELECOMUNICACIONES S.C.C., Ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito”, se concluye que es importante que el personal dirigido en el área de crédito, conozcan sus obligaciones para aprobar un crédito, asimismo como recuperarlo. Por ello, el personal debe cumplir características de experiencia y conocimiento en el área para no obtener problemas con la liquidez.

Carrera (2017), en la ciudad de Guayaquil para la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, sustentó “Efectividad en el manejo de las cuentas por cobrar en la Empresa INDUPLASMA S.A en el año 2015”. Concluye en la cual la gestión de cobranzas no es eficaz ya que está ligado a un manual de cobranzas que verifica el cumplimiento de metas en las cobranzas. Siendo recomendable la aplicación de políticas y procedimientos para evaluar a los clientes, estructurando una base legal y normativa para un cumplimiento eficiente. Si se ejecuta un manual de Funciones y Obligaciones para los empleados, tendrá como resultado realizar las actividades más organizadas y eficientes.

Cortez y Burgos (2016), realizo un Artículo Científico titulado “La Gestión de Crédito y El Riesgo Crediticio como Determinante de Morosidad o Liquidez de las Empresas Comerciales”, concluye que el riesgo de liquidez presenta para la empresa un mayor riesgo no solo es la congelación de recursos o altos costos de administración sino también, puede generar un máximo nivel de endeudamiento, en busca de obtener capital líquido, por lo que un futuro cercano se manifestara las consecuencias contraída por entidades financieras. Por lo tanto la identificación del riesgo presenta un comportamiento adverso.

Gonzales y Vera (2013), en su tesis titulada “Incidencia de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Hierros SAN FELIX CA, Periodo 2011”, se concluye que beneficia a las empresas la implementación de un manual de normas y procesos administrativos, de forma que refleje el uso y manejo de actividades describiendo sus procesos en el área de cobranzas. Por otro lado, adecuar estos índices

mejoraría la gestión de cobranzas con resultados de incrementos en la liquidez y rentabilidad.

Sepúlveda, Reina y Gutiérrez (2012), en su Artículo Científico titulado “Estimación del Riesgo de Crédito en Empresas del Sector Real en Colombia”, concluyendo que las propuestas de cómo lograr una efectiva gestión de cuentas por cobrar son: definir las políticas, análisis de riesgo y diseñar un manual de cobranzas todas estas tienen el objetivo de favorecer el flujo financiero de la empresa y recuperar los créditos incumplidos de una empresa. Por otro lado cumpliendo estas propuestas mencionadas el riesgo crediticio será menor.

Silva, Seoane y Lanza (2020), en su Artículo Científico titulado “Manual de Procedimiento para el Control de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Integral Agropecuaria”, concluye que la liquidez emplea diversos puntos, uno de ellos es el apalancamiento y esta permite usar endeudamiento para poder financiarse y mantener un equilibrio en la empresa. Se demuestra la validez, viabilidad y aplicabilidad para fortalecer su control interno.

Uriza (2019), realizo un trabajo de investigación titulado “Gestión del Riesgo de Liquidez y su Impacto en la Gestión integral de la Empresa”, concluyendo que la liquidez es la solvencia de la empresa, por lo que se tiene que empezar a controlar la liquidez midiendo los indicadores financieros, por lo tanto tener buena solvencia se puede tomar buenas decisiones.

Vásquez, Limón y García (2007), en su Artículo Científico sustentó “Efectividad del Análisis Crediticio a través de Estados Financieros en empresas no Financieras”, concluyendo que las empresas deben contar con una adecuada liquidez es por esto que, deben hacer frente a sus obligaciones para no endeudarse y así poder generar más liquidez con sus cobros que es una de sus variables importantes. A mayor rentabilidad de los clientes menor es la probabilidad de retraso.

1.4 Marco Teórico

Bases Teóricas

Variable Independiente: Gestión De Cuentas Por Cobrar

Definición

Gálvez y Pinilla (2008) Sostienen que:

La gestión de Cuentas por cobrar se estimula en base a las ventas y obtener clientes. Se utiliza como herramienta mercadotecnia con fines de incrementar sus ventas y utilidades.

Por lo tanto, esta variable de investigación llamada gestión de cuentas por cobrar, se maneja adecuadamente si la empresa obtiene liquidez en un corto tiempo para cumplir con sus obligaciones de pagos.

✓ Gestión

Angulo (2016) Destacan que:

Es una serie de tareas que se realizan para acometer un fin planteado con antelación (alcanzar sus objetivos por ejemplo: Generar más ganancias).

✓ Cuentas por Cobrar

García, Galarza y Grijalva (2019) Sostienen que:

Son derechos que inician por una venta o bienes y servicios, otorgando préstamos u otro concepto análogo. Es la promesa de pago hacia la empresa en un plazo determinado.

✓ Políticas de Cobranzas

Solis (2017) precisa que:

Son normas establecidas bajo la empresa para evitar e incurrir riesgos crediticios permitiendo una mejor gestión de cobranzas para obtener una mayor liquidez, asimismo se durante el año otorga un equilibrio sobre la liquidez.

✓ Volumen de Ventas

Arribasplata, Núñez y Tapia (2019) Manifiesta que:

Es una magnitud contable que integra a todos los ingresos generados por la empresa, durante un tiempo determinado. El volumen de ventas es una de las partidas que componen el resultado operativo.

✓ Procedimientos de Cobranzas

Herrera (2018) Destaca que:

Son procedimientos que realiza la empresa bajo sus políticas mismas cuando llega el vencimiento de crédito para el cliente, siendo recomendable a 30 días de la fecha de factura. Los procedimientos que son usados frecuentemente tienen el siguiente orden:

- Notificación por Escrito (Recordatorios para los clientes)
- Llamadas Telefónicas (establecer una comunicación directa)
- Agencia de Cobranzas
- Acción Legal

✓ Plazo de Crédito

Lucero (2013) Sostiene que:

Es el otorgamiento de plazos que brinda la empresa hacia sus clientes. Considerando no ser flexibles debido a los efectos que producen, además de incurrir factores como tamaño del cliente, tipo de producto, importe monetario de la cuenta, costo de la administración, riesgo crediticio, etc.

Variable Dependiente: Liquidez

Definición

Diaz (2012) Sostiene que:

La liquidez de un activo se convierte en efectivo a un corto periodo de tiempo sin tener que depreciar el precio del activo. Siendo la liquidez tener la capacidad de

cumplir con sus obligaciones en un corto plazo. De tal manera está relacionado por los activos financieros, rentabilidad y el riesgo.

Puesto que, como variable de esta investigación en este estudio “la liquidez”, nos ayudara a calcular las cuentas por cobrar transformando la liquidez en dinero disponible para la empresa en un tiempo determinado.

✓ Importancia de la Liquidez

Torres (2000) Manifiesta que:

La liquidez permite mantener el proceso productivo o comercial, activo y esto se demuestran en las empresas MYPES ya que el ciclo de reinversiones es frecuentemente más acelerado. Teniendo una liquidez suficiente en una empresa posibilita cumplir con las obligaciones, además de costear el proceso productivo y mantener las operaciones al día. Por esta razón, si la liquidez falla el efecto terminaría con el cierre de la empresa por insolvencia.

✓ Consecuencias por la falta de Liquidez

La falta de liquidez limita las posibilidades de generar ahorros o excedentes de dinero. Es así que cuando el escenario es crítico en cuanto carecer de liquidez, se debe revertir esta situación contando con diversas alternativas más eficaces. Es importante que el riesgo de la liquidez sea insostenible. Por ello, es necesario obtener ingresos y egresos para mantener un equilibrio dentro de la empresa, como por ejemplo:

- Liquidación o venta de maquinarias, inmuebles o mercaderías en los almacenes de las empresas.
- Realizar aportes propios de los accionistas o terceros asociados a la empresa.
- Obtener adelantos sobre los pagos de los clientes de la empresa.
- Financiarse a través de los proveedores.
- Financiarse en entidades financieras.

✓ Medición de la Liquidez

Sánchez y Millán (2012) Destaca que:

Mantener un nivel adecuado sobre la liquidez se deben realizar las siguientes medidas:

- Implementar una estructura apropiada para el manejo y control del dinero.
- Tener planes de contingencia en situaciones de carecer de liquidez.
- Supervisión continúa sobre el área contable de la empresa.

✓ Ratios Financieros

Huari y Lezama (2015) Indican que:

Los Ratios financieros son herramientas que se manifiestan mediante índices, coeficientes o razones, con el fin de demostrar con una división matemática las cuentas del estado financiero y estado de Resultados. Por otra parte, son útiles para su desarrollo asimismo proveen información que permite tomar decisiones para beneficiar a las empresas.

✓ Clasificación de los Ratios Financieros

Carlos, Gabriel y Rodríguez (2016) Sostiene que:

Es importante establecer el alcance y objetivo, para una mejor interpretación y análisis de riesgos en una empresa durante un periodo de tiempo. Es así que los ratios se dividen en 4 grupos:

- Ratios de Liquidez

Muestran el nivel de solvencia financiera de corto plazo en una empresa, siendo su función determinar la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones. Por esta razón, se parte en:

- Ratios de Liquidez Corriente
- Ratios de Liquidez severa o Prueba Acida
- Ratios de Liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba Súper acida
- Capital de Trabajo

- Ratios de Endeudamiento, Solvencia o Apalancamiento

Rodríguez y Venegas (2012) precisa que:

Son ratios que se relacionan con los recursos y compromisos. Por ello se parte en:

- Ratio de Endeudamiento a corto Plazo
- Ratio de Endeudamiento a largo Plazo
- Ratio de Endeudamiento total
- Ratio de Endeudamiento de Activo

- Ratios de Rentabilidad

Son cálculos matemáticos que ayudan a saber si la empresa genera riqueza tanto como rentabilidad económica y financiera. Por lo tanto, se parte en:

- Ratio de Rentabilidad del Activo
- Ratio de Rentabilidad del Patrimonio
- Ratio de Rentabilidad bruta sobre ventas
- Ratio de Rentabilidad neta sobre ventas
- Ratio de Dividendos por acción

- Ratios de Gestión

Miden el uso del activo y dan a comparar entre la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren. Además se parte en:

- Ratio de Rotación de Cobro
- Ratio de Periodo de Cobro
- Ratio de Rotación por Pagar
- Ratio de Periodo de Pagos
- Ratio de Rotación de Inventarios

- ✓ Principales ratios de Liquidez aplicados a la investigación

- Ratio de Liquidez General

Se obtiene la división entre el activo corriente y el pasivo corriente.

Los activos corrientes comprenden cuentas en efectivo, cuentas bancarias, cuentas por cobrar y cuentas por cobrar comerciales,

además de valores negociables e inventarios. Dando un resultado para conocer si la empresa pueda cubrir las deudas a corto plazo.

Formula:

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Ratio Prueba Acida

Se define como un indicador que mide más de cerca la solvencia en un corto plazo. Su cálculo es la resta del activo corriente menos los inventarios dividido entre el pasivo corriente. Se restara el inventario debido a que son activos menos líquidos como también sujetos a generar pérdidas en caso de que la empresa quiebre.

Formula:

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Ratio Prueba Defensiva

Permite medir el desempeño de una empresa, dentro de un corto periodo, teniendo en cuenta la liquidez y los stocks bancarios, sin considerar el efecto de variables de tiempo y duda en precios en las cuentas corrientes. Se calculara dividiendo los saldos de caja y banco entre el pasivo corriente. Nos brinda como resultado cuanto puede la empresa seguir con sus operaciones con los activos más líquidos sin depender de líneas comerciales.

Formula:

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100$$

- Ratio Capital de Trabajo

Es el resultado obtenido después de saldar las deudas inmediatas, es decir, la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes y así será calculado.

Formula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

- Ratio de la Liquidez de Cuentas por Cobrar

Es un indicador que consiste en conocer el tiempo promedio de las cuentas incobrables, para convertirse en efectivo. Considerando estos dos indicadores:

Formulas:

$$\begin{aligned} \text{Periodo Promedio de Cobranza} &= \frac{\text{Cuentas por Cobrar X Días del Año}}{\text{Ventas Anuales en Cuenta Corriente}} \\ \text{Rotación de las cuentas por Cobrar} &= \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \end{aligned}$$

- ✓ Riesgo de Liquidez

Vega (2015) Sostiene que:

Es la pérdida que sufre la empresa al requerir una mayor cantidad de recursos para poder financiarse a un costo menor. Asimismo se define por la imposibilidad de cumplir con las obligaciones de pagos tanto presentes como futuras.

Clasificación de Riesgo:

- Riesgo de Mercado

Es la pérdida que puede sufrir un inversionista debido a la diferencia en precios que se registran en el mercado o en movimientos llamados “factores de riesgo”, de esta forma los factores de riesgo son:

- Tasas de interés
- Tipos de Cambio
- Inflación
- Tasa de Crecimiento
- Cotización de las Acciones
- Cotizaciones de las Mercancías

- Riesgo de Crédito

Es una pérdida potencial ya que incurre a la empresa una probabilidad que la contraparte no efectúe el pago o incumpla los tratos acordados.

Se cuantifica de dos formas:

- El costo de reemplazar los flujos de efectivo al incumplir
- El costo asociado a una baja en calificación crediticia

- Riesgo de plazos o vencimientos

Se refiere a la fecha de vencimiento sobre el crédito, entre mayor sea el plazo, el crédito será más riesgoso, siendo mayor la prima de riesgo y a su vez mayor la tasa de rendimiento requerido.

- Riesgo de Crédito o Incumplimiento

Mide la capacidad de pago tanto del capital como de los intereses. Los inversionistas exigen una prima de riesgo, con fines de que sus inversiones no estén bajo un peligro por la falta de pago.

- Riesgo de Liquidez

Es la posibilidad de que la empresa no disponga de liquidez para cumplir sus compromisos, en consecuencia son pérdidas que sufren las empresas por lo que tendrá que optar por más recursos para ampliar las operaciones teniendo un costo intolerable.

- Riesgo Operacional

Representa la pérdida potencial por fallas o deficiencias en los sistemas de información en los controles internos, errores en el procesamiento de las operaciones, fallas administrativas, controles defectuosos fraude o error humano.

- Riesgo legal

Genera Pérdidas por el incumplimiento de normas jurídicas y administrativas aplicables, a la emisión de resoluciones administrativas o judiciales desfavorables y a la aplicación de sanciones con relación a las operaciones. Solo se presenta cuando la contraparte no tenga la autoridad legal o regulatoria para realizar una transacción. Se clasifica en función de las causas que lo originan en:

- Riesgo de Documentación
- Riesgo legal o de legislación
- Riesgo de Capacidad

1.4 Definición de Términos Básicos

- **Activo Circulante:** Es conocido también por la denominación de activo corriente o líquido, por lo cual las ventas serán más aceleradas, a nivel de economía existen diversos activos, entre ellos el activo circulante, además de facilitar la venta no mantiene un comportamiento de costo negativo (Calderón y Sosa, 2015).
- **Crédito:** Es un mecanismo que aumenta las ventas de una empresa, por lo tanto incrementas su ciclo financiero. Ayuda a reactivar la economía, al realizarse la contraparte deberá devolver con el trato acordado en un determinado plazo (Morales y Morales, 2014).
- **Cartera Vigente:** Es la cuenta que ajusta el valor de la cartera de créditos en función de la clasificación de riesgo del deudor, el tipo de crédito y las garantías que lo respaldan (Martin, 1999).
- **Cartera Vencida:** La cartera Vencida de una empresa se forma con la información y créditos que no han sido liquidados en los términos pactados originalmente. Es un papel fundamental en la planeación financiera ya que se representa como un mayor riesgo para el crecimiento de la empresa (Chamba y Condoy, 2011).
- **Ciclo de Cobro:** Es el cobro de una cuenta de la empresa que tarda un determinado tiempo para recuperar sus cuentas por cobrar (Tapia, Reina y Duque, 2019).

- **Flujo de Efectivo** Son entradas y salidas de dinero de una empresa, además es el estado que informa a utilización de activos monetarios u otros activos líquidos (Gutiérrez, 2014).
- **Financiamiento:** Es un mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede crédito a una persona o empresa para que se ejecute, la adquisición de bienes o servicios, cubrir gastos entre otras. La forma más común para obtener financiamiento es a través de las entidades bancarias (Camacho, 2020).
- **Gestión:** Es la actividad que desarrollan los directivos de una empresa. Son los encargados de conseguir un nivel adecuado de eficiencia y productividad (Flores, 2015).
- **Instrumentos Líquidos:** Es un instrumento que se maneja de forma acelerada y valor de mercado para convertirlo en dinero efectivo. Siendo los activos considerados como los más líquidos en una empresa (Arrubla, 2016).
- **Liquidez Empresarial:** Las empresas requieren una liquidez sobresaliente para no generar pérdidas ante posibles riesgos internos. Por lo tanto a mayor facilidad de conversión del activo a dinero, más rentable será para la empresa (Martínez, 2017).
- **Lineamientos:** Es una tendencia, dirección o rasgo característico (Trejo, Martínez y Venegas, 2017).
- **Riesgo:** Es la exposición a un empresa donde hay posibilidad de sufrir daños o encontrarse en peligro. Es la vulnerabilidad o amenaza a que ocurra un evento y sus efectos sean negativos (Valle, 2015).
- **Venta:** Es la acción que se genera al vender un bien o servicio a cambio de dinero (Gómez, 2015).

- **Factura:** Es un documento índole comercial que indica la compra- venta de un bien o servicio, teniendo validez legal y fiscal. Asimismo es una acreditación de una transferencia de un producto o servicio tras la compra de la misma (Salas y Vélez, 2012).

1.5 Formulación del Problema

1.5.1 Pregunta general

¿En qué medida la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de cañete?

1.5.2 Preguntas específicas

- ✓ En qué medida la gestión de cobranza influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete?
- ✓ ¿En qué medida el control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete?
- ✓ ¿En qué medida el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete?

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete

1.6.2 Objetivos específicos

- ✓ Determinar si la gestión de cobranza influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

- ✓ Determinar si el control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

- ✓ Determinar si el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa Agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

1.7.2 Hipótesis específicas

- ✓ La gestión de cobranza influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

- ✓ El control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

- ✓ El nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa Agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1 Tipo de Investigación

2.1.1. Propósito

Por su Propósito: Aplicada

Según el autor Vargas (2009), una investigación Aplicada, es la aplicación de conocimientos en la práctica y además usada en la mayoría de los casos, para beneficio a las empresas.

De esta manera el propósito de esta investigación es Aplicada, ya que se utilizara técnicas e instrumentos para su desarrollo en la empresa FEZANO S.C.R.L.

2.1.2. Enfoque

Investigación Cuantitativa

Del Canto y Silva (2013), concluyeron que un estudio cuantitativo es de acuerdo a los datos que se recopilaran y analizaran. Brindando un enfoque deductivo comprobando la teoría, formuladas por empiristas y filósofos activos.

Siendo el enfoque de esta investigación Cuantitativa ya que se recolectara información para probar la hipótesis planteadas ante la problemática de la empresa FEZANO S.C.R.L. En ese sentido, el trabajo de investigación cumple con todos los lineamientos establecidos por la Universidad Privada del Norte.

2.1.3 diseño

Según Guevara, Verdesoto y Castro (2020), un diseño no experimental, es un método estadístico que permite a los estudios empíricos identificar y cuantificar la causa de un efecto.

Entonces, debido al no manipular intencionalmente las variables: cuentas por cobrar y liquidez, estas se observaran desde primera instancia en la empresa. Por lo tanto esta investigación es un diseño no experimental.

Por otro lado, según el autor Rojas (2015), menciona que un estudio de corte transversal es un estudio que analiza la relación de variables en un punto del tiempo.

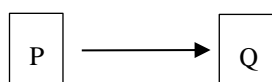
Siendo así un estudio de Corte Transversal, puesto que, será desarrollado durante un periodo de tiempo, incluyendo una fecha de inicio y finalización.

2.1.4. Alcance

Descriptiva

Lafuente y Marín (2008), argumentan que el compromiso se basa en el conocimiento previo de temas y fenómenos de una investigación, analizando los hechos o eventos de un determinado tiempo.

Siendo las variables de este estudio Gestión de las cuentas por Cobrar y la Liquidez.



Donde:

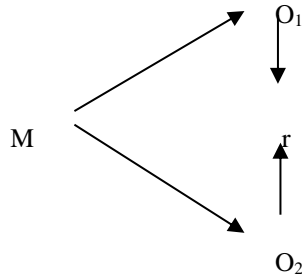
P= Gestión de Cuentas por Cobrar

Q= Liquidez

Descriptivo – Correlacional

Por ultimo Descriptivo – Correlacional ya que la investigación correlacional busca identificar probables relaciones entre variables medidas. El término “variable

medida” se diferencia del concepto “variable manipulada”, que corresponde al método experimental.



Donde:

M= Muestra

O1= Observación de la V.1.

O2= Observación de la V.2.

r = Correlación entre dichas variables

2.2 Población y Muestra (Materiales, Instrumentos y Métodos)

2.2.1. Población

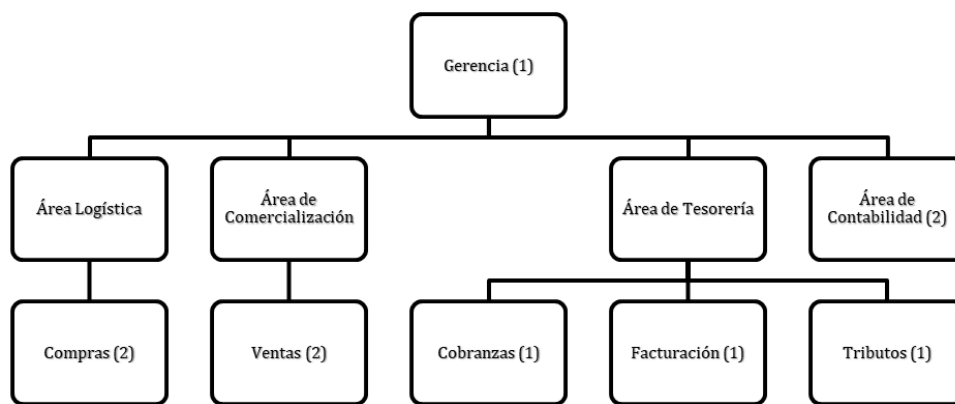
Según el autor López (2004), define que es un conjunto de elementos, como personas, instituciones u cosas, que serán válidas durante el proceso investigativo, sobre el cual se va a desarrollar la investigación o estudio.

Por ello la población está conformada por el personal encargado del manejo de la información de Gestión de Cobranza de la Empresa FEZANO S.C.R.L del periodo 2020, conformada por 10 personas. Por lo tanto, se debe considerar que esta población es un universo finito.

2.2.2. Muestra

Según el autor Cantoni (2009), argumenta que una muestra es representativa debido a que es subconjunto de la población y recoge todas las características relevantes de la población. En cierto sentido, la muestra se caracteriza por ser una copia más pequeña de la población. La muestra de esta investigación es intencional y por conveniencia, como se muestra en la tabla 1 y grafico 1.

Gráfico N° 1
Muestra



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 1

Muestra (cargos y cantidad)

FEZANO S.C.R.L	CANTIDAD
Gerencia	1
Logística	2
Comercialización	2
Tesorería	3
Contabilidad	2
TOTAL	10

Fuente: Elaboración Propia

2.2.3. Proceso de selección

Se procederá a seleccionar a las Áreas que intervienen directamente para el presente estudio de investigación.

2.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección y Análisis de Datos

El desarrollo de este estudio se seleccionara un instrumento y una técnica que son relevantes para la recolección de datos.

2.3.1 Técnica

Para la presente investigación se optó por el siguiente instrumento: La encuesta, permitiendo así la recolección de datos para su desarrollo.

2.3.1.1 LA Encuesta

Según el autor Alaminos y Castejón (2006) una técnica cuantitativa es caracterizada por la obtención de información de una parte de la población, a partir de una muestra, mediante el uso de un cuestionario. Lo que permitirá al investigador, explorar, confirmar y si cuenta con problemas para desarrollarlo.

2.3.2 Instrumento

2.3.2.1.1 Cuestionario

La investigación por encuestas se apoya por definición en el uso de un cuestionario. El cuestionario es una serie de preguntas diseñadas para generar datos necesarios para alcanzar el cumplimiento de los objetivos de una investigación, asimismo se recolectara la información de los encuestados para realizar un análisis (Gonzales y Krohling, 2020).

2.3.3 Validez y Confiabilidad de Instrumentos de Recolección de Datos

Para la presente investigación se caracteriza por la validez que contiene ya que es un conjunto de pruebas y datos recopilados durante un período de tiempo verificando la equidad de los procesos para garantizar la relevancia y confiabilidad de este estudio. Demostrando los criterios de calidad que estimulan valoración del objeto de estudio.

El instrumento será validado por un juicio de expertos y la confiabilidad por medio de un programa estadístico Alfa de Cronbach que se aplicará a 10 trabajadores de la empresa FEZANO S.C.R.L.

2.4 Procedimiento de Recolección de Datos

- La recolección de datos de la técnica ya mencionada será la encuesta y el instrumento que se usara para medir el nivel de liquidez es por medio de un cuestionario.
- Se informara mediante la encuesta, el propósito del estudio, después se realizara el cuestionario al personal encargado del área de cobranzas, con confidencialidad, autorización y anonimidad.
- El cuestionario se realizara a la muestra que se ha señalado anteriormente, mediante 15 preguntas, de acuerdo al tema de la investigación con relación a las dimensiones de las variables.
- La aplicación de la encuesta se ejecutara con el permiso y compromiso de la empresa, los datos obtenidos sobre las encuestas serán usadas solo para el estudio.
- Durante la aplicación al llenar los encuestados el cuestionario se observara la calidad del correcto llenado en la hoja proporcionada.

2.5 Análisis de Datos

- Posteriormente a la aplicación de las técnicas e instrumentos para la recolección de datos y desarrollo de la investigación, dentro de las cuales permanecen la relación entre las variables, se procederá a registrarse en una base de datos, siendo elaborada en una hoja de

cálculo y estas serán procesadas bajo un software estadístico llamado “SPSS”, considerando las variables e indicadores, para su análisis respectivo.

- Se usara el programa SPSS Versión 26, con el fin de obtener frecuencias, porcentajes, tablas y figuras (Estadística descriptiva), además se utilizara para la medición de los efectos entre variables y están sean correlacionadas o confirmadas por una prueba de Alfa de Cronbach. En donde se buscara estadísticas relacionales que coincidan con la hipótesis del estudio con un margen de confiabilidad del 95% y un margen de error del 5%.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

”GESTION DE CUENTAS COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRICOLA FEZANO S.C.R.L DE LA PROVINCIA DE CAÑETE”

VARIABLE	DEFINICION NOMINAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Gestión de las Cuentas por Cobrar	Se estimula en base a las ventas y obtener clientes. Se utiliza como herramienta mercadotecnia con fines de incrementar sus ventas y utilidades. Gálvez y Pinilla (2008)	Se mide mediante la aplicación de las políticas	Gestión de Cobranza	Política de cobranzas	¿Considera usted que se aplica correctamente las políticas de cobranza en la empresa?
				Límite de Créditos	¿Considera Usted que el límite de créditos que otorga la empresa a sus clientes se cumple?
				Eficiencia	¿Considera Usted que el sistema de información de créditos permite tomar decisiones oportunas?
			Control de Crédito	Evaluación y Aprobación del Crédito	¿Considera Usted que es adecuado el proceso de Evaluación y Aprobación del crédito para sus clientes en la empresa?
				Evaluación de Riesgos Crediticios	¿Considera Usted que se debe llevar un control de Riesgos crediticios en la empresa?
				Políticas de Crédito	¿Está de acuerdo con las políticas de créditos de la empresa?
			Nivel de Ventas al Crédito	Volumen de Ventas	¿Está usted de acuerdo al Volumen de Ventas que obtiene la empresa?
				Control de Ventas	¿Considera que el control de Ventas que realizan es adecuado en la empresa?
Liquidez	La liquidez de un activo se convierte en efectivo a un corto periodo de tiempo sin tener que depreciar el precio del activo. Siendo la liquidez tener la capacidad de cumplir con sus obligaciones en un corto plazo. De tal manera está relacionado por los activos financieros, rentabilidad y el riesgo. Díaz (2012)	Se mide a través de los ratios Financieros como ratio de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.	Medición de la Liquidez	Ratios Financieros	¿Afirma usted que los ratios financieras nos permiten medir la liquidez que obtenga la empresa?
				Método de evaluación del riesgo de liquidez	¿Afirma usted que se ha establecido un método de evaluación del riesgo de liquidez que permita identificarlo, medirlo, gestionarlo y mitigarlo?
			Capital de Trabajo	Rotación de las cuentas por cobrar	¿Afirma usted que la rotación de las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez?
				Riesgo de Morosidad	¿Considera usted que la tasa de morosidad es conveniente para la empresa?
				Nivel de Cuentas por Cobrar	¿Afirma usted que es óptimo el nivel de Cuentas por Cobrar en la empresa?
			Riesgo Financiero	Riesgo de Decisiones	¿Considera usted que es importante la toma de decisión sobre el riesgo financiero en la empresa?
				Riesgo de Crédito	¿Considera usted que la información contable y los reportes financieros son oportunos, confiables y relevantes?

2.6 Principios Éticos

La presente investigación fue desarrollada para mantener el respeto y el compromiso ético, respetando las identidades de los participantes ante las encuestas que conforman el área de Contabilidad. De tal manera la investigación cumple con las normas APA por lo que es confiable y precisa, además de cumplir con los reglamentos y normas del proyecto de investigación para su desarrollo.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1 Resultados

Después, de Analizar e Interpretar cada pregunta realizada en la encuesta, se evidencia y se observa diversas anomalías que se manifiestan en la empresa, directamente en las Políticas de Cobranzas.

Se demuestra que se relaciona con el Volumen de Ventas, sobre los plazos establecidos por las políticas de la Empresa y el otorgamiento de Crédito a sus clientes, lo cual genera como consecuencia una perdida Liquidez para la Empresa a largo Plazo.

3.1.1 Análisis de fiabilidad

3.1.1.1 Validez

La validación de los instrumentos, se realizara bajo el marco teórico “validez de contenido”, utilizando el procedimiento de “Juicio de expertos”, que ayudaron a precisar las preguntas en el cuestionario según las variables de la presente investigación.

3.1.1.2 Confiabilidad

Se ha determinado el tamaño de confiabilidad con la siguiente formula:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Dónde:

α = Coeficiente de Alfa de Crombach

K = N° de ítems utilizados para el cálculo

V_i = Varianza de cada ítem

$V_t = \text{Varianza Total}$

Reemplazando:

$\alpha = 0.810$

$K = 15$

$V_i = 2.83$

$V_t = 11.61$

Escala: Análisis de Fiabilidad

Resumen de Procesamiento de los Casos			
		N	%
Casos	Valido	10	100%
	Excluido	0	0%
	Total	10	100%

Estadísticos de Fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0.810	15

Interpretación

El alfa de Cronbach es un coeficiente que sirve para la medición de fiabilidad de una escala de medida y la cuantificación entre las variables de una investigación. Los valores entre 0.70 – 0.90 indican que es una buena consistencia interna. (Celina y Campo, 2005).

La confiabilidad fue probada con el alfa de Cronbach, valorándose como buena consistencia interna del mismo (0.81). Su fin es determinar la influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa FEZANO S.C.R.L.

3.1.2 Análisis Descriptivo

Tabla 2

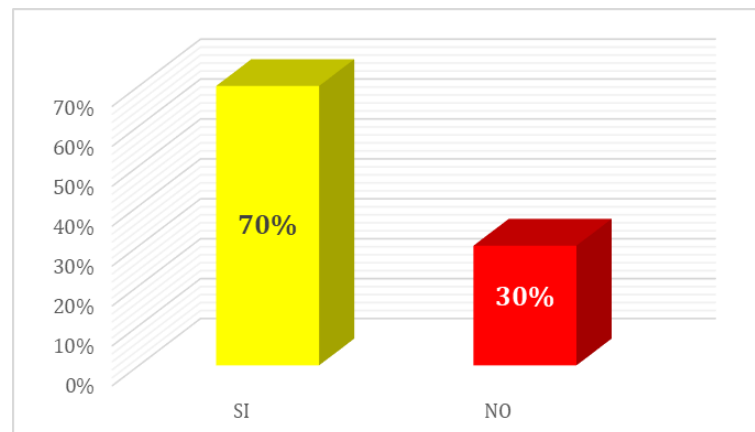
Aplicación correcta de las políticas de cobranzas

Pregunta 1: ¿Considera usted que se aplica correctamente las políticas de cobranza en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	7	7	70%
NO	3	3	30%
Total	10		100%

Gráfico N° 2

Aplicación correcta de las políticas de cobranzas



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N° 02, se obtuvo como resultado que el 70% están de acuerdo que se aplica correctamente las políticas de cobranza en la empresa, lo que demuestra que hay un buen

procedimiento que sigue la empresa para cobrar los créditos que otorga a sus clientes.

Por otro lado, el 30 % sostiene que no se aplica correctamente las políticas de cobranza.

Interpretación

Por esta razón, es necesario el cumplimiento de las políticas y sus procedimientos de cobranzas.

Tabla 3

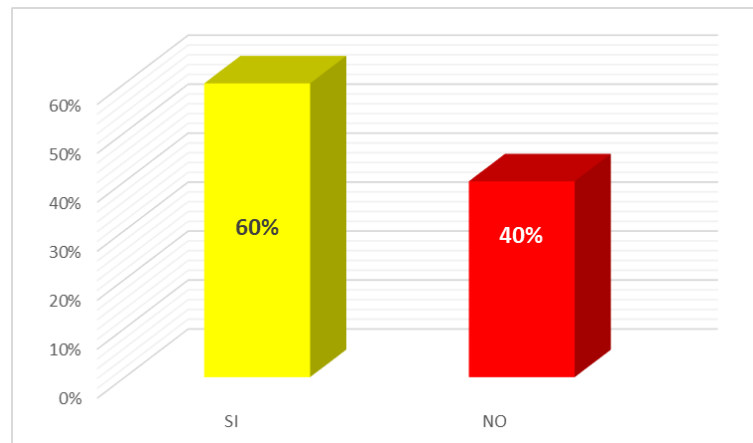
Cumplimiento de otorgación límites de créditos

Pregunta 2: ¿Considera usted que el límite de créditos que otorga la empresa a sus clientes se cumple?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	6	6	60%
NO	4	4	40%
Total	10		100%

Gráfico N° 3

Cumplimiento de Otorgación límites de Créditos



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N° 03, se obtuvo como resultado que el 60% están de acuerdo que el límite de créditos que otorga la empresa se cumplen, lo que demuestra que la mayoría sabe

cuánto está permitido el límite de la línea de créditos. Por otro lado, el 40 % sostiene que no se cumple el límite de créditos que otorga la empresa.

Interpretación

Se sigue con el cumplimiento del otorgamiento del crédito limitado hacia sus clientes tanto antiguos como nuevos.

Tabla 4

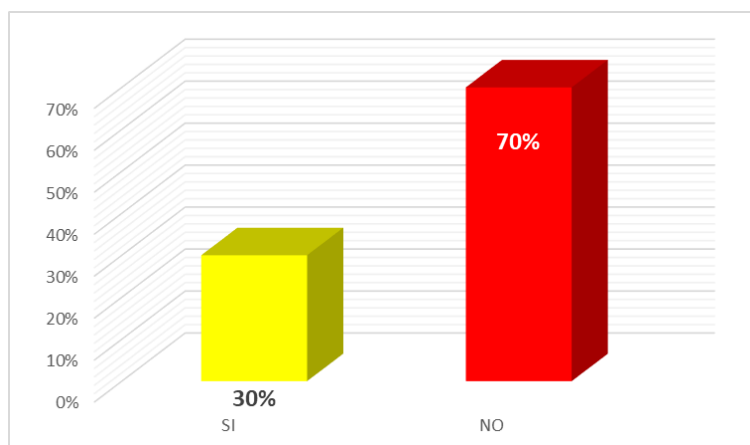
Eficiencia del sistema de información de créditos

Pregunta 3: ¿Considera usted que el sistema de información de créditos permite tomar decisiones oportunas?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	3	3	30%
NO	7	7	70%
Total	10		100%

Gráfico N° 4

Eficiencia del Sistema de Información de Créditos



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°04, se obtuvo como resultado que el 70% considera que el sistema de información de créditos no permite tomar decisiones oportunas, lo que demuestra que no

brindan créditos fácilmente ya que con la ayuda del sistema podemos conocer de manera anticipada cuál es el comportamiento de pago mediante indicadores de riesgo. Por otro lado, el 30 % sostiene que el sistema de información de créditos si permite tomar buenas decisiones.

Interpretación

Se considera que un mal uso del sistema de información de créditos traerá como efecto una mala decisión y pueda perjudicar a la empresa.

Tabla 5

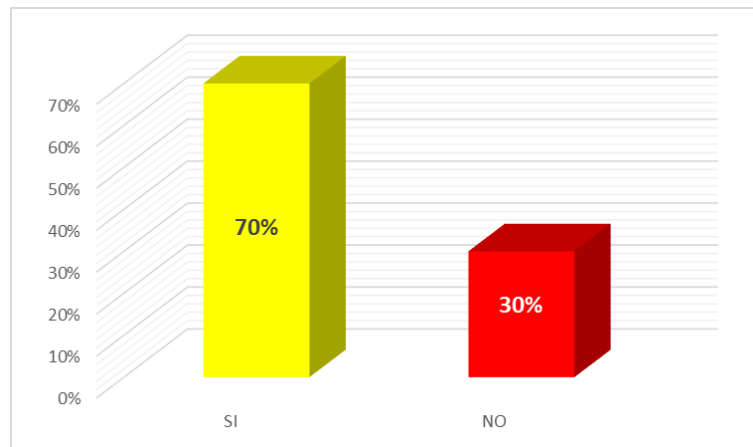
Procesos de Evaluación y Aprobación de créditos

Pregunta 4: ¿Considera usted que es adecuado el proceso de Evaluación y Aprobación del crédito para sus clientes en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	7	7	70%
NO	3	3	30%
Total	10		100%

Gráfico N° 5

Procesos de Evaluación y Aprobación de Créditos



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°05, se obtuvo como resultado que el 70% considera que es adecuado el proceso de evaluación y aprobación del crédito, lo que demuestra que tienen buena información del perfil completo del solicitante del crédito, plenamente identificado y que incluye su información de riesgo. Por otro lado, el 30 % sostiene que no es adecuado el proceso de evaluación y aprobación del crédito.

Interpretación

Siendo clientes nuevos o antiguos, la información recolectada para la obtención del crédito es en base a su experiencia en el mercado, su situación financiera, historial de pago, etc. Es así que conociendo el comportamiento de pago con otras empresas e historial crediticio se determina el otorgamiento del crédito.

Tabla 6

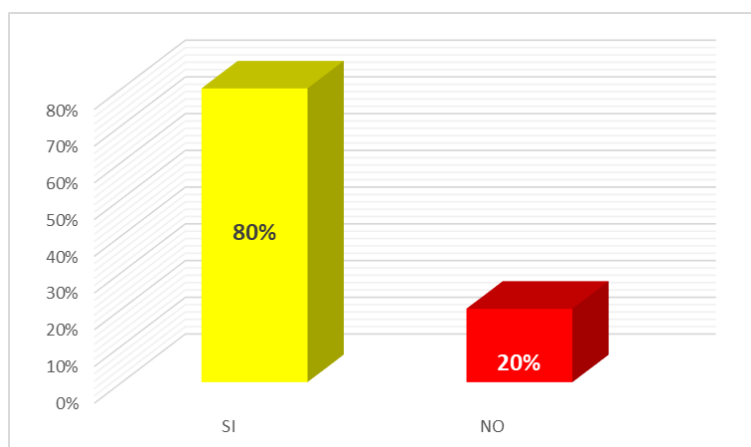
Control de Riesgos Crediticios

Pregunta 5: ¿Considera usted que se debe llevar un control de Riesgos crediticios en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	8	8	80%
NO	2	2	20%
Total	10		100%

Gráfico N° 6

Control de Riesgos Crediticios



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°06, se obtuvo como resultado que el 80% considera que se debe llevar un control de riesgos crediticios en la empresa, lo que demuestra que el cumplimiento de las obligaciones financieras es importante para que la empresa no presente desequilibrios que comprometan su liquidez. Por otro lado, el 20 % sostiene que no debe llevarse un control de riesgos crediticios en la empresa.

Interpretación

Se debe controlar el riesgo creditico comprometiendo al cliente, para así evitar el riesgo sobre el crédito otorgado y pueda realizar el pago pactado con la empresa.

Tabla 7

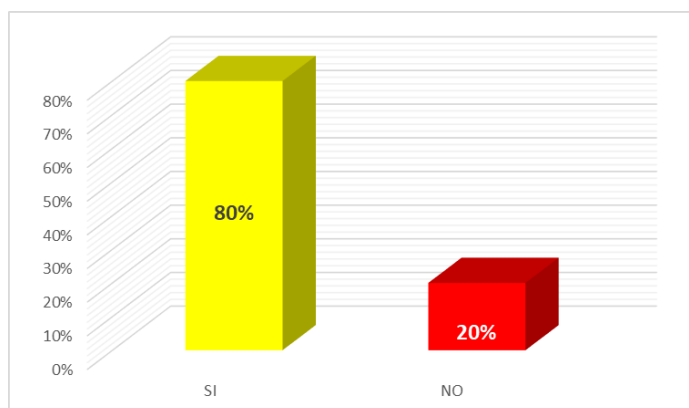
Resultado referido a la aplicación de las políticas de crédito

Pregunta 6: ¿Está usted de acuerdo con las políticas de créditos de la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	8	8	80%
NO	2	2	20%
Total	10		100%

Gráfico N° 7

Resultado Referido a la Aplicación de las Políticas de Crédito



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°07, se obtuvo como resultado que el 80% están de acuerdo con las políticas de créditos de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete, lo que demuestra que la empresa utiliza correctamente los estándares al tomar sus decisiones de crédito. Por otro lado, el 20 % no está de acuerdo con las políticas de créditos de la empresa.

Interpretación

Es así que las políticas se aplican de manera empírica como dicta la empresa, puesto que las políticas son claras y concisas mediante sus capacitaciones a los trabajadores.

Tabla 8

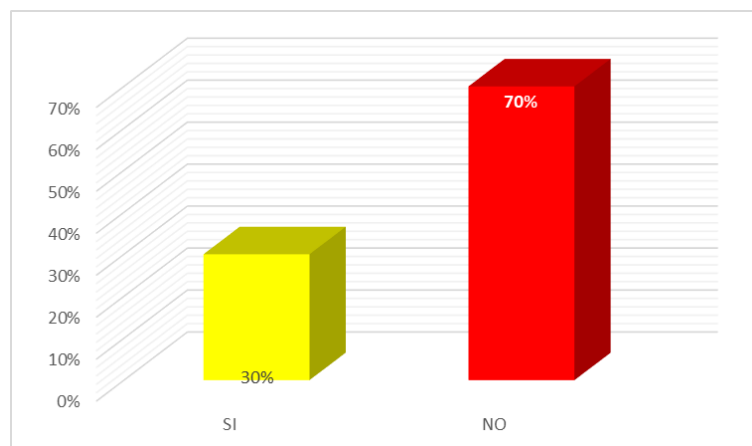
Resultado referido al Volumen de Ventas

Pregunta 7: ¿Está usted de acuerdo al Volumen de Ventas que obtiene la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	3	3	30%
NO	7	7	70%
Total	10		100%

Gráfico N° 8

Resultado Referido al Volumen de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°08, se obtuvo como resultado que el 70% están de acuerdo al volumen de ventas que obtiene la empresa, lo que demuestra que la empresa tiene buenos ingresos. Por otro lado, el 30 % no está de acuerdo al volumen de ventas que obtiene la empresa.

Interpretación

Para obtener un incremento de las ventas se deberá cumplir las políticas y procedimientos de los créditos siendo supervisadas por el área de cobranzas.

Tabla 9

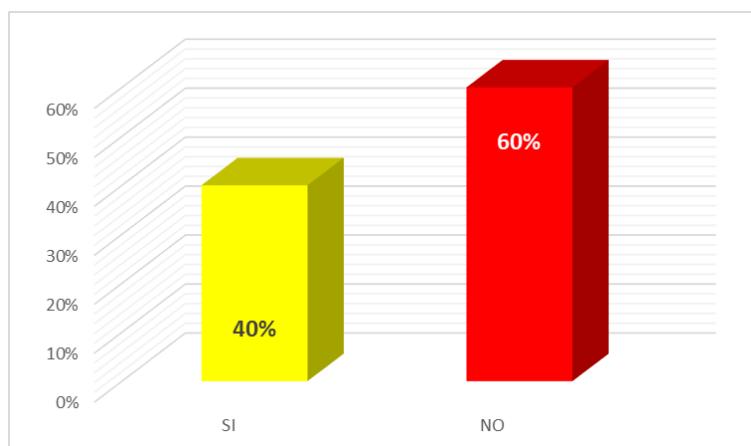
Control de Ventas

Pregunta 8: ¿Considera usted que el control de ventas que realizan es adecuado en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	4	4	40%
NO	6	6	60%
Total	10		100%

Gráfico N° 9

Control de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°09, se obtuvo como resultado que el 60% considera que el control de ventas que realizan en la empresa, no es adecuada, lo que demuestra que es necesario un monitoreo de gestión de ventas lo que servirá para diseñar y corregir estrategias. Por otro lado, el 40 % está de acuerdo con el control de ventas.

Interpretación

Por lo que se deberá crear un control adecuado respecto a los niveles de ventas mediante reportes tanto diarios como mensuales para así recolectar la información y verificar si la empresa tuvo un incremento de ventas, además que porcentaje representa el monto pendiente a recuperar.

Tabla 10

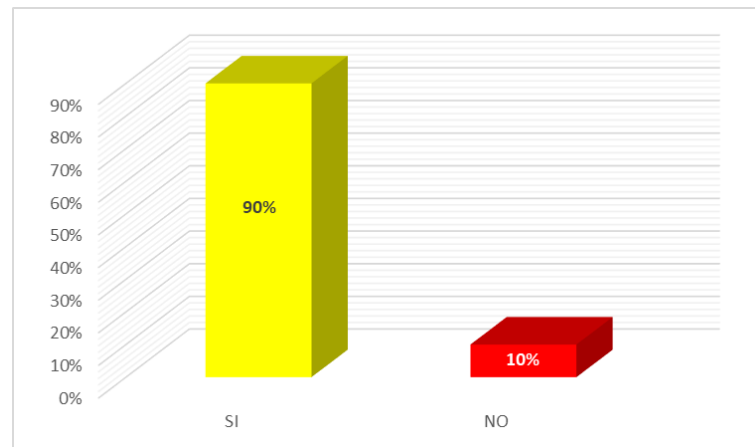
Resultados referentes a los Ratios Financieros

Pregunta 9: ¿Afirma usted que los ratios financieros nos permiten medir la liquidez que obtenga la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	9	9	90%
NO	1	1	10%
Total	10		100%

Gráfico N° 10

Resultados Referentes a los Ratios Financieros



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N° 10, se obtuvo como resultado que el 90% afirma que los ratios financieros nos permiten medir la liquidez que obtenga la empresa, lo que demuestra que se genera liquidez suficiente para poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas. Por otro lado, el 10 % afirma que los ratios financieros no permiten medir la liquidez que obtenga la empresa.

Interpretación

Es así que se demuestra que los ratios financieros son indicadores claves para la empresa, y poder gestionarse con sus resultados obtenidos.

Tabla 11

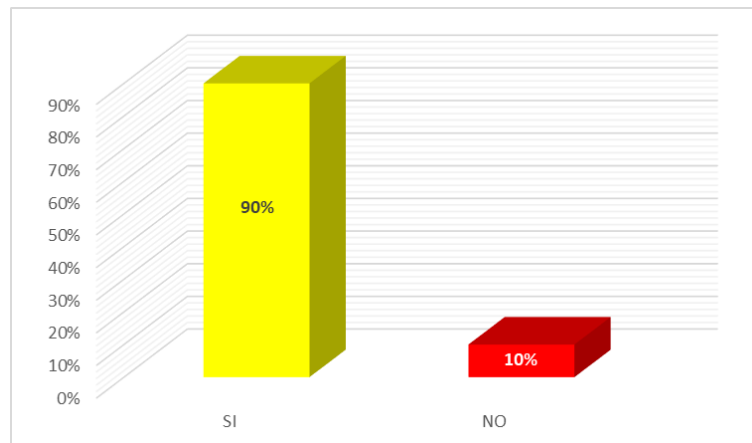
Métodos de Evaluación del Riesgo de liquidez

Pregunta 10: ¿Afirma usted que se usan los métodos de evaluación del riesgo de liquidez en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	9	9	90%
NO	1	1	10%
Total	10		100%

Gráfico N° 11

Métodos de Evaluación del Riesgo de Liquidez



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°11, se obtuvo como resultado que el 90% afirma que usan los métodos de evaluación del riesgo de liquidez en la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Por otro lado, el 10 % considera que no usan los métodos de evaluación del riesgo de liquidez en la empresa.

Interpretación

Se deberá considerar que a mayor ingreso o ventas, la liquidez también será mayor por las ventas a crédito a corto plazo.

Tabla 12

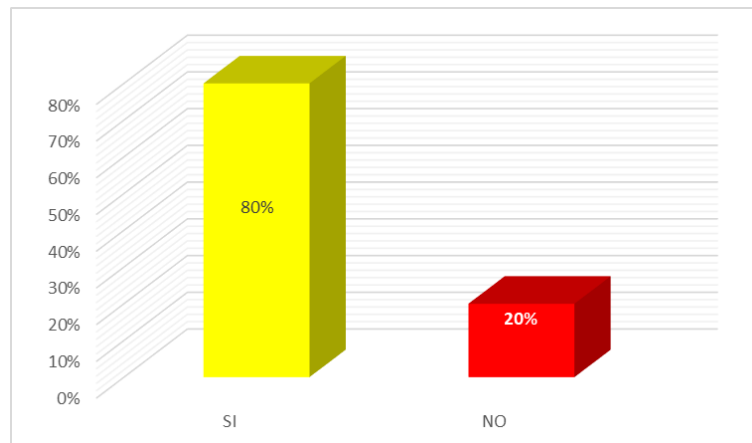
Relación de la Rotación de las cuentas por cobrar y la Liquidez

Pregunta 11: ¿Afirma usted que la rotación de las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	8	8	80%
NO	2	2	20%
Total	10		100%

Gráfico N° 12

Relación de la Rotación de las Cuentas por Cobrar y la Liquidez



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°12, se obtuvo como resultado que el 80% afirma que la rotación de las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez. Por otro lado, el 20 % considera que la rotación de las cuentas por cobrar no se relaciona con la liquidez.

Interpretación

Se tiene una vital importancia, con la rotación de las cuentas por cobrar y la liquidez ya que no solo permite cumplir con las obligaciones, sino que también, brinda la posibilidad de crear alertas ante una situación de riesgo.

Tabla 13

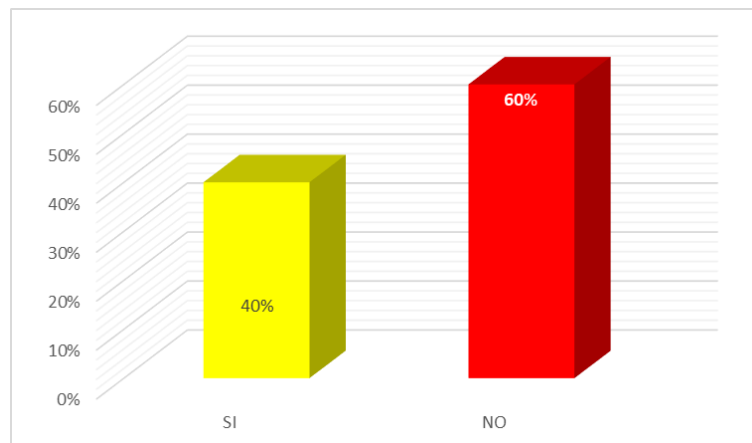
Aspectos considerados para la tasa de Morosidad

Pregunta 12: ¿Considera usted que la tasa de morosidad es conveniente para la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	4	4	40%
NO	6	6	60%
Total	10		100%

Gráfico N° 13

Aspectos considerados para la Tasa de Morosidad



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°13, se obtuvo como resultado que el 60% considera que la tasa de morosidad no es conveniente para la empresa. Por otro lado, el 40 % considera que la tasa de morosidad es conveniente para la empresa.

Interpretación

Esto representa un gran riesgo para la empresa, ya que el deudor por determinadas circunstancias no pueda hacer frente a sus pagos.

Tabla 14

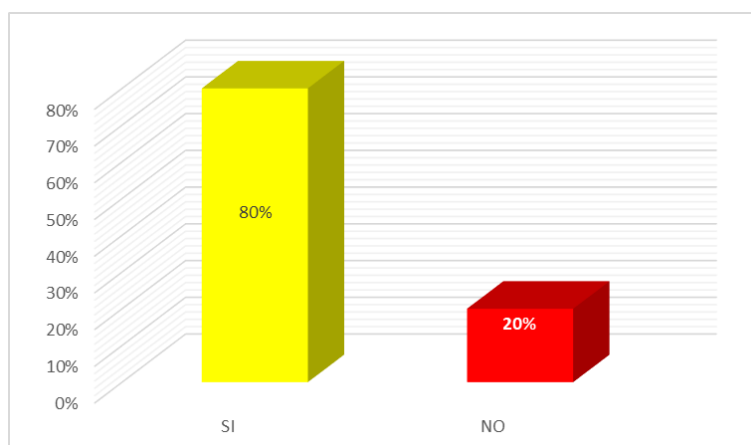
Nivel óptimo de las Cuentas por Cobrar

Pregunta 13: ¿Afirma usted que es óptimo el nivel de Cuentas por Cobrar en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	8	8	80%
NO	2	2	20%
Total	10		100%

Gráfico N° 14

Nivel Óptimo de las Cuentas por Cobrar



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°15, se obtuvo como resultado que el 80% afirma que el nivel de cuentas por cobrar en la empresa, es óptimo. Por otro lado, el 20 % considera que no es óptimo el nivel de cuentas por cobrar en la empresa.

Interpretación

Siendo así, la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en la medida que los días aumentan y las veces de cobro disminuyen.

Tabla 15

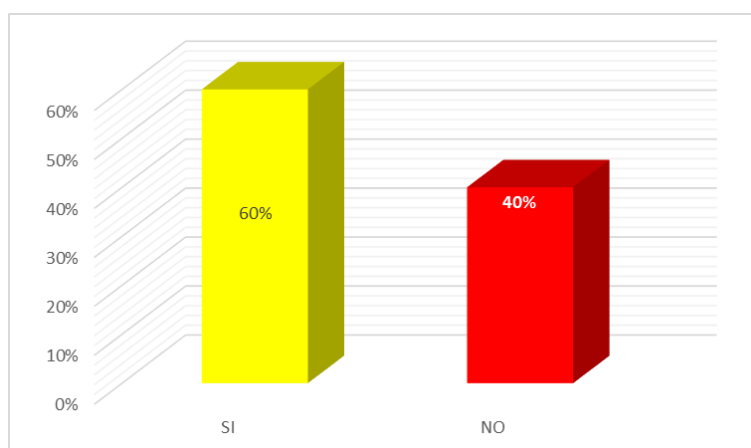
Toma de Decisión del Riesgo Financiero

Pregunta 14: ¿Considera usted que es importante la toma de decisión sobre el riesgo financiero en la empresa?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	6	6	60%
NO	4	4	40%
Total	10		100%

Gráfico N° 15

Toma de Decisión del Riesgo Financiero



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°15, se obtuvo como resultado que el 60% afirma que es importante la toma de decisión sobre el riesgo financiero en la empresa, lo que demuestra que la empresa elabora un buen análisis de riesgo para evaluar sus amenazas. Por otro lado, el 40 % no considera importante la toma de decisión sobre el riesgo financiero.

Interpretación

De esta forma, la toma de decisiones favorece la identificación de amenazas, obstáculos y oportunidades, además aumenta las posibilidades de alcanzar los objetivos, es así que se obtiene un resultado óptimo.

Tabla 16

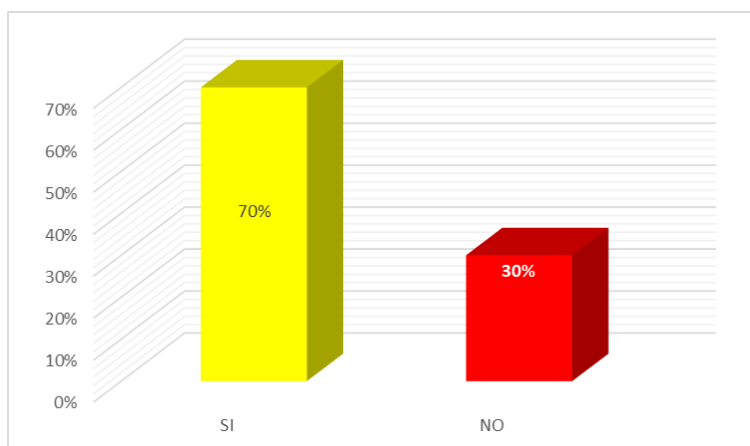
Información Oportuna, confiable y Relevante contable

Pregunta 15: ¿Considera usted que la información contable y los reportes financieros son oportunos, confiables y relevantes?

Alternativa	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Porcentaje (%)
SI	7	7	70%
NO	3	3	30%
Total	10		100%

Gráfico N° 16

Información Oportuna, Confiable y Relevante Contable



Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En el gráfico N°16, se obtuvo como resultado que el 70% considera que la información contable y los reportes financieros son oportunos, confiables y relevantes en la empresa. Por otro lado, el 30 % considera que la información contable y los reportes financieros no son oportunos ni confiables.

Interpretación

Se considera, que la información es procedente a las cuentas por cobrar son confiables para la empresa.

3.1.3 Análisis Inferencial

Para el análisis de los resultados obtenidos se determinará, inicialmente, el tipo de distribución que presentan los datos, tanto a nivel de los datos de la encuesta sobre satisfacción, como de calidad de atención, para ello utilizamos la prueba **Kolmogorov Smirnov** de bondad de ajuste que permite medir el grado de concordancia existente entre la distribución de un conjunto de datos y una distribución teórica específica. Su objetivo

es señalar si los datos provienen de una población que tiene la distribución teórica específica.

Considerando el valor obtenido en la prueba de distribución, se determinará el uso de estadísticos paramétricos (r de PEARSON) o no paramétricos (Chi cuadrado), Los pasos para desarrollar la prueba de normalidad son los siguientes:

3.1.3.1 Verificación de la Hipótesis de Trabajo

Paso 1: Plantear la hipótesis nula (H_0) y la hipótesis alternativa (H_1):

Hipótesis Nula (H_0):

No existen diferencias significativas entre la distribución ideal y la distribución normal de los datos

Hipótesis Alternativa (H_1):

Existen diferencias significativas entre la distribución ideal y la distribución normal de los datos

Paso 2: Seleccionar el nivel de significancia

Para efectos de la presente investigación se ha determinado que:

$$\alpha = 0,05$$

Paso 3: Escoger el valor estadístico de prueba

El valor estadístico de prueba que se ha considerado para la presente hipótesis es **Shapiro Wilk.**

Tabla 17
Prueba de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de las cuentas por cobrar	0.205	10	.200*	0.884	10	0.145
Liquidez	0.244	10	0.093	0.888	10	0.160

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Paso 4: Formulamos la regla de decisión

Una regla decisión es un enunciado de las condiciones según las que se acepta o se rechaza la hipótesis nula, para lo cual es imprescindible determinar el valor crítico, que es un número que divide la región de aceptación y la región de rechazo.

Regla de decisión

Si α (Sig) > 0,05; Se acepta la hipótesis nula

Si α (Sig) < 0,05; Se rechaza la hipótesis nula

Paso 5: Toma de decisión

Como el valor p de significancia del estadístico de prueba de normalidad tiene el valor de 0.145; 0.160; entonces para valores Sig. > 0,05; Se cumple que; se acepta la hipótesis

nula y se rechaza la hipótesis alternativa. Esto quiere decir que; según los resultados obtenidos podemos afirmar que los datos de la muestra de estudio provienen de una distribución normal.

Por lo tanto, para el desarrollo de la prueba de hipótesis; se ha utilizado la prueba paramétrica para distribución normal de los datos r de Pearson a un nivel de significancia de 0,05.

Correlación de Pearson

En la presente investigación la contrastación de la hipótesis, se ha utilizado la prueba (r) . Correlación de Pearson a un nivel de significación del 0,05, ya que se investiga la relación entre variables cuantitativas y en un nivel escalar

Así en esta parte de nuestro estudio trataremos de valorar la situación entre dos variables cuantitativas estudiando el método conocido como correlación. Dicho cálculo es el primer paso para determinar la relación entre variables.

CUADRO N° 1

Matriz de correlación de Pearson

		VARIABLE II
		Liquidez
VARIABLE I	Gestión de cuentas por cobrar	0,607(*)
DIMENSIONES DE LA VARIABLE 1	Gestión de cobranza	0,511(*)
	Control de crédito	0,685(*)
	Nivel de ventas al crédito	0,538(*)

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

Fuente: Elaboración Propia

El análisis de las interrelaciones a partir del coeficiente de correlación de Pearson, se realizó de acuerdo al cuadro siguiente:

CUADRO N° 2

Niveles de Correlación

Coeficiente (r)	Grado de Interrelación
1	Perfecta Correlación
0.90 - 0.99	Muy Alta Correlación
0.70 - 0.89	Alta Correlación
0.40 - 0.69	Moderada Correlación
0.20 - 0.39	Baja Correlación
0.00 - 0.19	Nula Correlación

Fuente: Farro, 2004, pp.109

3.1.3.2 Comprobación de la Hipótesis General

En el presente rubro se pone de manifiesto la relación existente entre las variables en estudio. Se presenta cada una de las hipótesis puestas a prueba, contrastándolas en el mismo orden que han sido formuladas, con el fin de facilitar la interpretación de los datos.

a) Verificación de la Hipótesis General

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula (H0) y la Hipótesis alternativa (H1):

Hipótesis Nula (H0):

No existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis Alternativa (H1):

Existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Paso 2: seleccionar el nivel de significancia

El nivel de significancia consiste en la probabilidad de rechazar la Hipótesis Nula, cuando es verdadera, a esto se le denomina Error de Tipo I, algunos autores consideran que es más conveniente utilizar el término Nivel de Riesgo, en lugar de significancia. A este nivel de riesgo se le denota mediante la letra griega alfa (α).

Para la presente investigación se ha determinado que:

$$\alpha = 0.05$$

Paso 3: escoger el valor estadístico de la prueba

Con el propósito de establecer el grado de relación entre cada una de las variables objeto de estudio, se ha utilizado el Coeficiente de Correlación (r)

Así tenemos:

CUADRO N° 3*Coefficiente de correlación de PEARSON (r) Hipótesis General*

(r) de PEARSON	Liquidez
Gestión de cuentas por cobrar	0,607(*)

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Dado que el valor de (r) encontrado es de 0,60%, podemos deducir que existe una correlación moderada directa, significativa entre la Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez (61%).

Paso 4: Formular la regla de decisión

Una regla decisión es un enunciado de las condiciones según las que se acepta o se rechaza la hipótesis nula, para lo cual es imprescindible determinar el valor crítico, que es un número que divide la región de aceptación y la región de rechazo. Así tenemos que

Regla de decisión

Si α (Sig) > 0,05; Se acepta la hipótesis nula

Si α (Sig) < 0,05; Se rechaza la hipótesis nula

Paso 5: Toma de decisión

Como el valor p de significancia del estadístico de prueba de hipótesis tiene el valor de 0,00; entonces podemos asegurar que el coeficiente de correlación es significativo ($p < 0.05$). Por lo tanto se rechaza la Hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alternativa.

En consecuencia se verifica que si existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

b) Verificación de las Hipótesis Específicas

Hipótesis 1

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula (H_0) y la Hipótesis alternativa (H_1):

Hipótesis Nula (H_0):

No existe influencia en las gestiones de cobranzas y las cuentas por cobrar de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis Alternativa (H_1):

Existe influencia en las gestiones de cobranzas y las cuentas por cobrar de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Paso 2: Seleccionar el nivel de significancia

El nivel de significancia consiste en la probabilidad de rechazar la Hipótesis Nula, cuando es verdadera, a esto se le denomina Error de Tipo I, algunos autores consideran que es más conveniente utilizar el término Nivel de Riesgo, en lugar de significancia. A este nivel de riesgo se le denota mediante la letra griega alfa (α).

Para la presente investigación se ha determinado que:

$$\alpha = 0.05$$

Paso 3: Escoger el valor estadístico de la prueba

Con el propósito de establecer el grado de relación entre cada una de las variables objeto de estudio, se ha utilizado el Coeficiente de Correlación (r).

Así tenemos:

CUADRO N° 4

Coefficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 1

(r) de PEARSON	Liquidez
Gestión de cuentas por cobrar	0,511(*)

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Dado que el valor de (r) encontrado es de 0,51% podemos deducir que existe una correlación muy alta entre las gestiones de cobranza y las cuentas por cobrar. (51%)

Paso 4: Formular la regla de decisión

Una regla decisión es un enunciado de las condiciones según las que se acepta o se rechaza la hipótesis nula, para lo cual es imprescindible determinar el valor crítico, que es un número que divide la región de aceptación y la región de rechazo. Así tenemos que:

Regla de decisión

Si α (Sig) > 0,05; Se acepta la hipótesis nula

Si α (Sig) < 0,05; Se rechaza la hipótesis nula

Paso 5: Toma de decisión

Como el valor p de significancia del estadístico de prueba de hipótesis tiene el valor de 0,00; entonces podemos asegurar que el coeficiente de correlación es significativo ($p < 0.05$). Por lo tanto se rechaza la Hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alternativa.

En consecuencia, se verifica que: existe relación entre las gestiones de cobranza y cuentas por cobrar de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis 2

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula (H0) y la Hipótesis alternativa (H1):

Hipótesis Nula (H0):

No existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis Alternativa (H1):

Existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Paso 2: Seleccionar el nivel de significancia

El nivel de significancia consiste en la probabilidad de rechazar la Hipótesis Nula, cuando es verdadera, a esto se le denomina Error de Tipo I, algunos autores consideran que es más conveniente utilizar el término Nivel de Riesgo, en lugar de significancia. A este nivel de riesgo se le denota mediante la letra griega alfa

Para la presente investigación se ha determinado que:

$$\alpha = 0.05$$

Paso 3: Escoger el valor estadístico de la prueba

Con el propósito de establecer el grado de relación entre cada una de las variables objeto de estudio, se ha utilizado el Coeficiente de Correlación (r). Así tenemos:

CUADRO N° 5*Coefficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 2*

(r) de PEARSON	Liquidez
Gestión de cuentas por cobrar	0,685(*)

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Dado que el valor de (r) encontrado es de 0,69% podemos deducir que existe una moderada correlación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. (69%)

Paso 4: Formular la regla de decisión

Una regla decisión es un enunciado de las condiciones según las que se acepta o se rechaza la hipótesis nula, para lo cual es imprescindible determinar el valor crítico, que es un número que divide la región de aceptación y la región de rechazo. Así tenemos que

Regla de decisión

Si α (Sig) > 0,05; Se acepta la hipótesis nula

Si α (Sig) < 0,05; Se rechaza la hipótesis nula

Paso 5: Toma de decisión

Como el valor p de significancia del estadístico de prueba de hipótesis tiene el valor de 0,00; entonces podemos asegurar que el coeficiente de correlación es significativo ($p < 0.05$). Por lo tanto se rechaza la Hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alternativa.

En consecuencia, se verifica que: existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis 3

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula (H0) y la Hipótesis alternativa (H1):

Hipótesis Nula (H0):

No existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Hipótesis Alternativa (H1):

Existe relación entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

Paso 2: Seleccionar el nivel de significancia

El nivel de significancia consiste en la probabilidad de rechazar la Hipótesis Nula, cuando es verdadera, a esto se le denomina Error de Tipo I, algunos autores consideran que es más conveniente utilizar el término Nivel de Riesgo, en lugar de significancia. A este nivel de riesgo se le denota mediante la letra griega alfa α

Para la presente investigación se ha determinado que:

$$\alpha = 0.05$$

Paso 3: Escoger el valor estadístico de la prueba

Con el propósito de establecer el grado de relación entre cada una de las variables objeto de estudio, se ha utilizado el Coeficiente de Correlación (r)

Así tenemos:

CUADRO N° 6

Coefficiente de Correlación de Pearson (r) Hipótesis 3

(r) de PEARSON	Liquidez
Gestión de cuentas por cobrar	0,538(*)

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Dado que el valor de (r) encontrado es de 0,53%, podemos deducir que existe una moderada correlación entre el Nivel de ventas al créditos y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. (54%)

Paso 4: Formular la regla de decisión

Una regla decisión es un enunciado de las condiciones según las que se acepta o se rechaza la hipótesis nula, para lo cual es imprescindible determinar el valor crítico, que es un número que divide la región de aceptación y la región de rechazo. Así tenemos que

Regla de decisión

Si α (Sig) > 0,05; Se acepta la hipótesis nula

Si α (Sig) < 0,05; Se rechaza la hipótesis nula

Paso 5 : Toma de decisión

Como el valor p de significancia del estadístico de prueba de hipótesis tiene el valor de 0,00; entonces podemos asegurar que el coeficiente de correlación es significativo ($p < 0.05$). Por lo tanto se rechaza la Hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alternativa.

En consecuencia, se verifica que: existe relación entre el nivel de ventas al crédito y la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Limitación

En la transcurso y redacción de la presente Investigación se encontró limitaciones tales como la entrega de las encuestas a los trabajadores para su llenado, de la empresa FEZANO S.C.R.L. debido a la distancia que hay, esta está ubicada en la provincia de Cañete; como también la coyuntura actual de la pandemia que se viene atravesando a nivel nacional y mundial por el virus COVID – 19, que obliga a mantener distanciamiento social y solo los trabajadores tienen acceso a entrar a las instalaciones, sin embargo se buscó otros métodos adecuados para desarrollar esta investigación. Por otro lado, se logró obtener bajo fuentes confiables artículos científicos y tesinas designadas para este estudio, lo cual permitió superar estas limitaciones.

4.2 Interpretación Comparativa

De acuerdo a los resultados obtenidos se valida la hipótesis general, donde se establece que la gestión de las cuentas por cobrar tienen una relación significativa con la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete, dado que los resultados del grafico 12 así como en las tablas 3, 9 y 11. Se puede afirmar la existencia de una relación directa entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa, ya que al no gestionar de manera adecuada las cuentas por cobrar, la empresa se verá afectada con su liquidez, siéndose financiada por fuentes externas para que pueda seguir operando.

Estos resultados se relacionan positivamente con los autores **Ramírez y Moran (2020)** ya que mencionan que al afianzar las políticas y se realicen de manera adecuada, estas

permitirán obtener un mejor índice de liquidez para la empresa, comprobando así que la variable dependiente e independiente mantienen una relación significativa entre sí.

1. De la misma forma se valida la primera hipótesis específica, donde se establece que las gestiones de cobranzas influye en las cuentas por cobrar de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Se determinó dado los resultados en la figura 4 y 14, en las tablas 1, 2, 4, 6, 12 y 13. Entonces se puede afirmar que al no realizar una buena eficiencia en base a la información crediticia generara un impacto negativo en la liquidez, ya que al no realizar adecuadamente las políticas con el otorgamiento de crédito no se obtendría un nivel óptimo de las cuentas por cobrar.

Velásquez (2018), sostiene que al analizar la capacidad de endeudamiento por cada cliente, otorgando créditos sean expuestas al riesgo de morosidad, ya que viene a ser una cartera pesada por el incumplimiento del pago. Por lo que es necesario un registro documental (reporte) sustentando el crédito otorgado, en la cual estarán de manera ordenada y clasificada por periodos de vencimientos por cada cliente.

2. Se valida la segunda hipótesis específica, donde se establece que las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Siendo determinados con los resultados obtenidos de las tablas 5, 10, 14 y 15. Analizando y evaluando los riesgos de liquidez, con una información oportuna, confiable y relevante para tomar una buena decisión ante este riesgo y solventar la liquidez.

El autor **Uriza (2019)**, sostiene que la liquidez es la solvencia de la empresa, por lo que se tiene que empezar a controlarla teniendo información oportuna, confiable y relevante contable, midiéndose con los indicadores financieros, por lo tanto tener buena solvencia se puede tomar buenas decisiones, como resultado un incremento en la liquidez.

3. Se valida la tercera hipótesis específica, donde se establece que el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa Agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Dado los resultados obtenidos en las figuras 8, 9 y en la tabla 11. Es así que los resultados obtenidos, se puede afirmar que hay una relación existente entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa. Si la evaluación y aprobación de crédito no son los adecuados y eficaces, la empresa tendrá como resultado que sus ventas de crédito tendrían un alto riesgo crediticio a corto plazo. Este factor trae como consecuencia una menor posibilidad de recuperar los créditos incumplidos por los clientes provocando un bajo rendimiento de liquidez en la empresa.

Según los autores **Viloria y Zapata (2018)**, sostienen que las empresas utilizan diferentes estrategias para un mejor control de sus actividades siendo de manera eficaz y eficiente, esta presenta flujos de información organizada, que proporciona uniformidad y facilita su revisión, asimismo demuestran ser una herramienta de trabajo que beneficia a las empresas existiendo así, una mayor posibilidad de recuperar los créditos incumplidos con sus clientes. Es por ello, que la empresa debe tener un adecuado control de créditos.

4.3 Implicancias

De acuerdo a los resultados obtenidos se a merita una propuesta de Mejora para que la empresa FEZANO S.C.R.L. obtenga mayor liquidez.

Propuesta

1.1 Título

Propuesta de mejora sobre la gestión de cobranzas en la empresa FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

1.2 Objetivo

Garantizar una mayor liquidez a corto plazo, para el cumplimiento de sus obligaciones de la empresa FEZANO S.C.R.L

1.3 Alcance

Aplicar las facturas negociables como estrategia para las cuentas por cobrar, ya que asegura el cobro en un corto plazo.

1.4 Beneficios

La propuesta de mejora sobre la gestión de cobranza en la empresa FEZANO S.C.R.L de la provincia de cañete obtendrá los siguientes beneficios:

- ✓ Las ventas de crédito serian de mayor incremento
- ✓ Optimización sobre los procesos de otorgamiento de crédito a los clientes
- ✓ Rápida ejecución de notificación al cliente
- ✓ Minimizar gastos en procesos judiciales o agencias de cobranza

1.5 Proceso de cobranzas

Pasos a seguir en la propuesta de mejora sobre la gestión de cobranzas en la empresa FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

- Solicitar datos generales actuales a los clientes (RUC, Giro del Negocio, Celular, Domicilio, Etc.)

- Solicitar al cliente 2 referencias bancarias (Carta de referencia bancaria)
- El plazo de pago del crédito otorgado, empezara desde la fecha de entrega de la factura y se consideraran días naturales en lugar de días hábiles. El otorgamiento de créditos será a 45 días, para clientes habituales y no habituales a 30 días.
- Otorgado el crédito se le notificara al cliente cada 15 días y posterior a la fecha de pago, se le notificara cada 7 días.
- Los nuevos clientes se verá en la condición de que la primera venta será al contado.
- Al atraso continuo de un cliente por el crédito otorgado, se le cancelara o suspenderá el crédito, debido a los criterios de la política de la empresa.
- Si el cliente excede los 30 días de morosidad se hará un cobro de interés moratorio del 5% o una penalización por el retraso del pago.
- Cuando el cliente llegue al vencimiento del crédito y de no haber cancelado hasta la fecha, se seguirá enviando correos, cartas y llamadas para la reclamación del pago. Caso contrario sin respuesta alguna, se procederá a calificarse como cliente moroso.
- A los 45 días y no realizo el pago el cliente, se procederá a calificarse como cliente dudoso de cobro, lo cual se notificara al área contable para su debido prevención.
- Se realizara una provisión de cartera, cuando estas facturas pasen de los 60 días.
- Se seguirá gestionando el cobro de los créditos, con el fin de recuperar las facturas provisionadas de cada cliente.
- Pasado los 90 días y no se realice el pago del crédito otorgado se procederá a realizar una carta notarial.

4.4 Conclusiones

Seguidamente de analizar y recopilar la información, se establecen las siguientes conclusiones.

1. Se determinó con los resultados obtenidos, que la gestión de las cuentas por cobrar influyen significativamente en la liquidez de la empresa FEZANO S.C.R.L., puesto que al aplicar una adecuada gestión de cuentas por cobrar garantiza una rápida recuperación de cobranzas, incrementando su liquidez y esta sea creciente económica y financieramente.
2. Se observó que la información contable de las cuentas por cobrar no son comunicadas de manera oportuna, relevante y precisa a la gerencia para la toma de decisiones, lo cual genera riesgos en la liquidez en empresa FEZANO S.C.R.L.
3. Los datos obtenidos permitieron comprobar, que el otorgamiento de crédito de acuerdo a las políticas de la empresa FEZANO S.C.R.L, genera una disminución sobre de las cuentas por cobrar, teniendo una capacidad de endeudamiento alta, por lo que se origina una cartera pesada por el incumplimiento del pago, demostrándose no ser eficiente para solventar la liquidez.
4. Al aplicar el instrumento en la empresa FEZANO S.C.R.L, se observa que las ventas a crédito son otorgados por plazos de hasta 60 días y no son cancelados dentro de las fechas acordadas, lo que significaría una menor disposición de liquidez para la empresa en un corto plazo.

4.5 Recomendación

Se determinan las siguientes recomendaciones de la presente investigación.

1. Se propone como propuesta de mejora un cambio de Políticas relacionado a los Plazos de otorgamiento de Crédito para incrementar sus niveles de ventas con la utilización de las facturas negociables en la banca financiera como un mecanismo de obtener una mayor liquidez a corto plazo, de tal manera que permita a la empresa FEZANO S.C.R.L. contar con un buen historial en el sistema financiero que le permita acceder a diferentes programas de financiamiento en el futuro.
2. Elaborar reportes periódicos (mensuales, trimestrales, semestrales y anuales) que sirvan de monitoreo del comportamiento de los créditos otorgados y sus recuperaciones evaluando los resultados económicos que proporcionen una información relevante de manera oportuna para la gerencia en la toma de decisiones.
3. Mejorar la política de la empresa FEZANO S.C.R.L., sobre el otorgamiento de créditos, estableciendo criterios de: revisión periódica de los plazos de crédito mínimos y máximos, características de los clientes con riesgo, evaluaciones de montos, comportamiento de pago, entre otros, con la finalidad de otorgar facilidades de pago que puedan ser cumplidas sin causar un mayor riesgo de incumplimiento o morosidad por parte de sus clientes, garantizando una liquidez sobresaliente en un corto plazo.
4. Se recomienda como una política de gestión de cobranza utilizar las facturas negociables a través de la banca financiera para que la empresa FEZANO S.C.R.L. tenga una mayor capacidad de negociación con sus clientes y se logre obtener liquidez de manera inmediata dentro de la fecha de pago, elevando el nivel de ingresos por ventas al crédito. Asimismo se lograría obtener un buen historial crediticio en la entidad financiera.

REFERENCIAS

- Aguilar Rosas, R. R. (2005). *Las Cuentas por Cobrar, su Entorno y Gestión en una Empresa de Arquitectura de Interiores*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuautitlán Izcalli].http://132.248.9.195/ptd2005/10622/0344862/0344862_A1.pdf
- Alaminos Chica, A. y Castejón Costa, J. L. (2006). *Elaboración, análisis e interpretación de encuestas, cuestionarios y escalas de opinión*. Universidad de Alicante, ISBN 84-268-1267-8,119p.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=274204>
- Angulo Sánchez, L. (2016). La Gestión Efectiva del Capital de Trabajo en las Empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000400006&lng=es&tlng=es.
- Arribasplata Solano, N. M., Núñez Guzmán, M. S. & Tapia Cabrera, D. H. (2019). *La gestión de ventas y su influencia en el desarrollo económico de una empresa de servicios gráficos en el distrito de Lince, Lima 2018*. [Tesis de Licenciatura, Universidad peruana de las Américas, Lima].
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/665>
- Arroba J., Morales J. y Villavicencio E. (2018). Cuentas por Cobrar y su Relevancia en la Liquidez. *Revista Observatorio de la Económica Latinoamericana*, 1-11.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Arrubla Franco, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Revista Sinapsis*, ISSN-e 2215-7794, Vol. 8, N°. 1, págs. 99-118.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732164>
- Benítez Chasi, A. B. (2016). *Propuesta de un Plan de Mejora en la Gestión de Créditos y Cobranzas de la empresa TEVIASA TELECOMUNICACIONES S.C.C., Ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Central del Ecuador, Quito].
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/11331/1/T-UCE-0003-CA252-2016.pdf>
- Calderón Rosario, I. y Sosa Pérez, C. (2015). *Administración de los Activos Circulantes en Empresas Comerciales con Excesiva Liquidez*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña, La Vega, Republica Dominicana].
<https://repositorio.unphu.edu.do/handle/123456789/887>

- Camacho Guerreros, J. M. (2020). Contribución del Mercado de Capitales al Financiamiento de las Actividades del Estado Paraguayo periodo 2016 - 2020. *Revista Población y Desarrollo*, 27 (52):1 - 4. <https://revistascientificas.una.py/index.php/RE/article/view/948>
- Cantoni Rabolini, N. M. (2009). Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra en investigación cuantitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*. https://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm
- Cárdenas G., M. y Velasco B., B. M. (2014). Incidencia de la Morosidad de las Cuentas por Cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de Servicios de Salud. *Revista de Facultad Nacional de Salud Pública*, 32(1), 16-25.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-386X2014000100003&lang=es
- Carlos Barrios, E., Gabriel Huamán, S. y Rodríguez Antich, J. (2016). *Influencia de los Ratios Financieros en la toma de Decisiones de la Empresa ARCHITECH CONSTRUCTORES S.A.C, ubicada en San Borja, Año 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de las Américas, Lima].<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/153>
- Carrera Navarrete, S. I. (2017). *Efectividad en el manejo de las cuentas por cobrar en la Empresa Induplasma S.A en el año 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, Guayaquil].
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Chamba Uchuari, G. N. y Condoy Yaguana, C. M. (2011). "Análisis a la Cartera de Crédito Vencida y su Relación con la Central del Riesgo en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Crediamigo LTDA periodo Enero 2009 a Diciembre 210 Propuesta Alternativa". [Título para licenciatura, Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador].
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/1446>
- Chávez Fernández, Y. D. y Loconi León, J. K. (2018). *Evaluación de la Gestión de Cuentas por Cobrar Comerciales para determinar la Eficiencia de las políticas de Crédito y Cobranzas en la Empresa FERRONOR SAC, 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo].
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf
- Chávez Moreno, E. G. (2017). *Propuesta de Mejora del Proceso de Créditos y Cobranzas para Optimizar la Liquidez en la Empresa HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS S.A.C., 2017*. [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima].
http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3506/1/2017_Chavez-Moreno.pdf

Celina Oviedo, H. y Campo Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34 (4), 572-580.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000400009&lng=en&tlng=es

Cortez D. y Burgos J. (2016). La gestión de cartera crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales. *Revista Observatorio de la Economía latinoamericana, Ecuador*, 1-14. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>

Cruz Cruz, L. (2016). Evaluación del Control Interno y su Incidencia en las Cuentas por Cobrar de Foro Miraflores. *Revista Científica de FAREM - Estelí*, (7), 26 - 33.

<https://www.camjol.info/index.php/FAREM/article/view/2628>

Cruz Montenegro, L. y Hernández Jara R. (2019). “Gestión de las cuentas por cobrar y su relación con liquidez de la empresa MAC ingeniería SAC, lima 2018” [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/22880>

Del Canto, E. y Silva Silva, A. (2013). Metodología Cuantitativa: Abordaje desde la complementariedad en Ciencias Sociales. *Revista de Ciencias Sociales*, 25-34.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15329875002>

Díaz Llanes M. (2012). Inmovilizado: El punto de Partida de la Liquidez. *Revista Universo Contábil*, 8 (2), 134-145. ISSN: 1809-3337. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117023653008>

Flores Orozco, S. E. (2015). "Proceso Administrativo y Gestión Empresarial en COPROABAS, JINOTEGA". [Tesis de Maestría. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Matagalpa]. <https://repositorio.unan.edu.ni/1800/>

Galván Carhuamaca, B. M., y Soriano Sáenz, F. M. (2019). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Inversiones Warrior's S.A.C. Años 2015-2016*. [Tesis de licenciatura. Universidad Peruana de las Américas, Lima].

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/625>

Gálvez Mena, C. L. y Pinilla Rojas, K. P. (2008). *Cuentas por Cobrar, Teoría y Aplicación*. [Tesis de licenciatura. Universidad del Bío-Bío. Chile, Chillan].

<http://repositorio.ubiobio.cl/jspui/handle/123456789/1210>

García Zambrano, X. L., Maldonado Pazmiño, H O., Galarza Morales, C. E., Grijalva Guerrero, G. G. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espirales revista multidisciplinaria de investigación científica*, 3(26), 14-27 ISSN: 2550-6862. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573263325002>

García Zambrano X. L., Galarza Morales C. E. y Grijalva Guerrero, G. G. (2019). La Gestión de Créditos y Cobranzas Caso Empresa "Multillanta Ramírez". *Revista Investigación, Formación y Desarrollo*, 73-80. ISSN: 1390-978.

<https://doaj.org/article/0e2584adc14b43f68756cf2e9c2920e5>

Gómez Reyes, T. (2015). Implementación del Sistema de Mercadotecnia en las empresas cubanas: Una propuesta metodológica. *Primera Revista Electrónica en Iberoamérica Especializada en Comunicación*, (92), 1-27. ISSN: 1605-4806.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199543036017>

Gonzales, A. y Vera, E. (2013). *Incidencia de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Hierros SAN FELIX CA, Periodo 2011*. [Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Experimental de Guayana, Guayana]. https://handbook.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf

Gonzales, J. A. y Krohling Perruzo, C. M. (2020). Arte y Oficio de la investigación Científica: Cuestiones epistemológicas y metodológicas. Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina

<https://ediciones.ciespal.org/index.php/ediciones/catalog/book/Arte%20y%20oficio>

Gonzales Pisco, E. y Sanabria Bolaños S. W. (2020). Gestión de Cuentas por Cobrar y sus efectos en la Liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima periodo 2010 - 2015. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3 (1), 57-72.

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1232

Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., y Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas y de investigación - acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 163-173. ISSN: 2588-073X. <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>

Gutiérrez, N. (2014). El estado de flujo de efectivo y su reexpresión. *Revista Contabilidad y Decisiones*, 53-92. ISSN: 1852-4982

<http://revistas.bibdigital.uccor.edu.ar/index.php/CyD/article/view/858>

Herrera Trujillo, L. A. (2018). *Propuesta de modelo de gestión por procesos para el cumplimiento oportuno de los pagos a los proveedores de la empresa Robert Bosch S.A.C.* [Tesis de licenciatura. Universidad Ricardo Palma, Lima].

<https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/1659>

Huari Arbizu, Y. E. y Lezama Humpiri J. A. (2015). *Ratios Financieros y su Incidencia en la Toma de Decisiones de las Empresas Agroindustriales de la provincia de Cañete*. [Tesis de licenciatura. Universidad Nacional del Callao, Callao].

<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/1540>

Lafuente Ibáñez, C. M. y Marín Egoscozábal, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, Fuentes y Selección de técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (64), 5-18. ISSN: 0120-8160.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20612981002>

Leal Fica A. L., Aranguiz Casanova M. A. y Gallegos Mardones J. (2018). Análisis de Riesgo Crediticio, Propuesta del Modelo Credit Scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(1), 181- 207. ISSN 0121-6805.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052018000100181&lang=es

Lizárraga Vergaray, K. E. (2010). *Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del Capital de Trabajo de las Empresas de Fabricación de Plástico del Distrito de ATE*. [Tesis de Licenciatura. Universidad de San Martín de Porres, Lima].

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/360>

Lucero Revelo, S. M. (2013). *Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “Profemac” de la ciudad de Tulcán*. [Tesis de licenciatura. Universidad Regional Autónoma de los Andes "Uniandes", Tulcán]. <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/3524>

López, P. L. (2004). Población Muestra y Muestreo. *Revista Punto Cero*, 69-74, ISSN: 2224-8838

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.

Mantilla, J. L. (2020). *Cuentas por cobrar y liquidez en la Empresa GF Alimentos del Perú SAC, Cercado de Lima*. [Tesis de licenciatura. Universidad Peruana Unión, Lima].

<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4186>

Mariños Izquierdo, R., Culqui Llaja, S. M., y Quispe Quispe, M. V. (2019). *Análisis de los Créditos y Cobranzas que mejoran la Liquidez en la Empresa Agencias Viajes Tours SAC en el Año 2017*. [Tesis de licenciatura. Universidad Peruana de las Américas, Lima].

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/835>

Martin Rosenberg, J. (1999). *Diccionario de Administración y Finanzas*. La Paz, Bolivia.

Martínez Sarnago, C. (2017). Liquidez en el sector empresarial cuando más no siempre es mejor. *Revista: Informe Mensual - La Caixa*, 38-39, N. °. 409. ISSN 1134-1947.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5844947>

Morales Castro, A. y Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México ISBN: 978-607-438-840-4. <https://isbn.cloud/9786074388404/credito-y-cobranza/>

Ramírez Vélchez, L. S. y Moran Urbina, J. L. (2020). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C. en el Año 2018*. [Tesis de licenciatura. Universidad Peruana de las Américas, Lima].

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/895>

Rodríguez Nava, A. y Venegas Martínez F. (2012). Liquidez y Apalancamiento de la Banca comercial en México. *Revista Análisis Económico*, (66), 73-96. ISSN: 0185-3937. <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=41326845008>

Rojas Cairampoma, M. (2015). Tipos de Investigación Científica: Una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación. REDVET. *Revista Electrónica de Veterinaria*, 16(1), 1-14, ISSN: 1695-7504. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63638739004>

Ruiz Huamán, Y. (2018). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Trade Fega S.A, Distrito Miraflores Año 2018*. [Tesis Bachiller. Universidad Peruana de las Américas, Lima]. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/511>

Salas Vera, S. E. y Vélez Vélez, M. E. (2012). “*Propuesta para la Implementación del Proceso de Facturación Electrónica. Caso Empresa INMEPLAST S.A*”. [Tesis de licenciatura. Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca, Ecuador]. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/2931>

Sánchez Mayorga, X. y Millán Solarte J. C. (2012). Medición del Riesgo de Liquidez en el Sector Corporativo. *Revista Entramado*, 8(1), 90-98, ISSN: 1900-3803. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=265424601007>

Sanz Santolaria C. J. (2005). La Gestión de las Cuentas a Cobrar y a Pagar. *Revista de Acciones e Investigaciones Sociales*, (21), 301-314. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200521298

Sepúlveda Rivillas, C., Reina Gutiérrez W. y Gutiérrez Betancur J. C. (2012). Estimación del Riesgo de Crédito en Empresas del Sector Real en Colombia. *Revista Estudios Gerenciales*, vol. 28, N°.124 169-190pp. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232012000300010

Silva López, C. A., Seoane Rodríguez L. M. y Lanza González, E. (2019). Manual de Procedimiento para el Control de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Integral Agropecuaria Cienfuegos, Cuba. *Revista Científica Agro ecosistemas*, 7(3), 89-96.

<https://aes.ucf.edu.cu/index.php/aes/article/view/321>

Solis Cabrera T. (2017). Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, ISSN: 1696-8352,1-10.

<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

Tapia Soledispa, E. N., Reina Minda B. M. y Duque Gonzáles A. (2019). Análisis Financiero de las Cuentas por Cobrar y su Afectación en la Liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, ISSN: 1696-8352,1-8. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/cuentas-cobrar-liquidez.html>

Torres Mosqueira, Z. (2000). *Importancia de la Liquidez como promoción al crecimiento de la pequeña y mediana Empresa en el Puerto de VERACRUZ*. [Tesis de licenciatura. Universidad Villa Rica, Boca del Rio]. https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB_UNAM/TES01000278074

Trejo García, J. C., Martínez García, M. A. y Venegas Martínez, F. (2017). Administración del riesgo crediticio al menudeo en México: una mejora econométrica en la selección de variables y cambios en sus características. *Revista Contaduría y Administración*, ISSN: 0186-1042, Vol. 62 N°.2, 377-398pp. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6030506>

Uriza Riobueno, H. J. (2019). *Gestión del Riesgo de Liquidez y su Impacto en la Gestión integral de la Empresa*. [Tesis de licenciatura. Universidad Católica de Colombia, Bogotá]. <https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/23640>

Valle Carrascal, J. M. (2017). *Modelos de Medición del Riesgo de Crédito*. [Tesis de Doctoral. Universidad Complutense de Madrid, Madrid]. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/40844/>

Vargas Sánchez, A. y Mostajo Castelú, S. (2014). Medición del Riesgo Crediticio Mediante la Aplicación de Métodos Basados en Calificaciones Internas. *Revista Investigación & Desarrollo*, 2(14), 5-25. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2518-44312014000200002&lng=es&tlng=es.

Vargas Cordero, Z. R. (2009). La Investigación Aplicada: Una forma de conocer las Realidades con Evidencia Científica. *Revista Educación*, 33(1), 155-165. ISSN: 0379-7082. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44015082010>

Vasquez Cotera D., Limón Lili A. y García Santillán A. (2007). Efectividad del Análisis Crediticio a través de Estados Financieros en empresas no Financieras. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 93-102pp. <https://www.redalyc.org/pdf/376/37612480007.pdf>

Vásquez Muñoz, L. E. y Vega Plasencia, E. M. (2016). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa CONSERMET S.A.C., Distrito de Huanchaco, Año 2016*. [Tesis de Licenciatura. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo]. <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/2353>

Vega Rubilar, M. E. (2015). *Riesgo de Liquidez y una aproximación hacia las necesidades de activos líquidos de alta calidad de la Banca Chilena, en el contexto de Basilea III*. [Tesis de maestría. Universidad de Chile, Santiago, Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/137349>

Velásquez Arias, A. S. (2018). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Importaciones Velzu*. [Tesis de licenciatura. Universidad San Pedro, Chimbote]. <http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/9422>

Viloria A. y Zapata V. (2018). Manual de Normas y Procedimientos Contables para el Área de Cuentas por Cobrar de la Empresa "INVERSIONES M.C.H, C.A". *Revista Investigación en Ciencias de la Administración*. ISSN: 2616 –8219pp. 138 -148.

<https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/36/62>

ANEXOS

ANEXO N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

”GESTIÓN DE CUENTAS COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRÍCOLA FEZANO S.C.R.L DE LA PROVINCIA DE CAÑETE”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
Problema General	Objetivo general	Hipótesis principal	V.D Liquidez	<p>1. Tipo de Investigación</p> <p>Finalidad: Aplicada</p> <p>Enfoque de Investigación: Cuantitativa</p> <p>Alcance: Descriptiva</p> <p>Diseño : Descriptivo – Correlacional</p> <p>2. Población y Muestra</p> <p>Población: (10) empleados</p> <p>Muestra: (10) empleados</p> <p>3. Técnicas e Instrumentos</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>4. Procedimiento de:</p> <p>- Recolección de Datos</p>
¿En qué medida la gestión de Cuentas por Cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete?	Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete	La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.	<p>Dimensiones</p> <p>✓ Medición de la liquidez</p> <p>✓ Capital de Trabajo</p> <p>✓ Riesgo Financiero</p>	
Problemas secundarios	Objetivos específicos	Hipótesis secundarias	<p>V.I</p> <p>Gestión</p> <p>De</p> <p>Cuentas</p> <p>Por</p> <p>Cobrar</p> <p>Dimensiones</p> <p>✓ Gestión de Cobranza</p> <p>✓ Control de Crédito</p> <p>✓ Nivel de Ventas al Crédito</p>	
<ul style="list-style-type: none"> En qué medida la gestión de cobranza influye en la liquidez empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete? ¿En qué medida el control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete? ¿En qué medida el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar si la gestión de cobranza influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Determinar si el control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. Determinar si el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa Agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. 	<ul style="list-style-type: none"> La gestión de cobranza influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. El control de crédito influye en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. El nivel de ventas al crédito influye en la liquidez de la empresa Agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete. 		

ANEXO N° 02

TABULACION DEL PROGRAMA PSPP

Sujetos	Ítem 1	Ítem 2	Ítem 3	Ítem 4	Ítem 5	Ítem 6	Ítem 7	Ítem 8	Ítem 9	Ítem 10	Ítem 11	Ítem 12	Ítem 13	Ítem 14	Ítem 15	Suma
S1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	17
S2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	19
S3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	21
S4	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	22
S5	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	26
S6	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	24
S7	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	20
S8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	16
S9	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	23
S10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
TOTAL	0.21	0.24	0.21	0.21	0.16	0.16	0.21	0.24	0.09	0.09	0.16	0.24	0.16	0.24	0.21	2.83

Alfa de Cronbach con Excel	
α (Alfa) =	0.8102621
K (número de ítems) =	15
Vi (varianza de cada ítem) =	2.83
Vt (varianza total) =	11.61

ANEXO N° 03

TECNICA DE LA ENCUESTA

El propósito de esta técnica, es recolectar información relevante para el estudio de la Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa agrícola FEZANO S.C.R.L de la provincia de Cañete.

En este sentido se le pedirá que conteste las siguientes preguntas planteadas, teniendo en cuenta que su opinión es muy importante para la investigación en curso. Se le agradece por su participación.

1. ¿Considera usted que se aplica correctamente las políticas de cobranza en la empresa?
 - Si
 - No

2. ¿Considera usted que el límite de créditos que otorga la empresa a sus clientes se cumple?
 - Si
 - No

3. ¿Considera usted que el sistema de información de créditos permite tomar decisiones oportunas?
 - Si
 - No

4. ¿Considera usted que es adecuado el proceso de Evaluación y Aprobación del crédito para sus clientes en la empresa?
 - Si
 - No

5. ¿Considera usted que se debe llevar un control de Riesgos crediticios en la empresa?
 - Si
 - No

6. ¿Está usted de acuerdo con las políticas de créditos de la empresa?

- Si
- No

7. ¿Está usted de acuerdo al Volumen de Ventas que obtiene la empresa?

- Si
- No

8. ¿Considera usted que el control de ventas que realizan es adecuado en la empresa?

- Si
- No

9. ¿Afirma usted que los ratios financieros nos permiten medir la liquidez que obtenga la empresa?

- Si
- No

10. ¿Afirma usted que se usan los métodos de evaluación del riesgo de liquidez en la empresa?

- Si
- No

11. ¿Afirma usted que la rotación de las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez?

- Si
- No

12. ¿Considera usted que la tasa de morosidad es conveniente para la empresa?

- Si
- No

13. ¿Afirma usted que es óptimo el nivel de Cuentas por Cobrar en la empresa?

- Si
- No

14. ¿Considera usted que es importante la toma de decisión sobre el riesgo financiero en la empresa?

- Si
- No

15. ¿Considera usted que la información contable y los reportes financieros son oportunos, confiables y relevantes?

- Si
- No