



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA
LIQUIDEZ EN LA MYPE FERRETERA
DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA
S.A.C LIMA – PERU, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autor:

Skiner Brayson Saavedra Olivares

Asesor:

Mg. CPC Cesar Jesús Peña Oxolon

Lima - Perú

2019

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Mg. CPC Cesar Jesús Peña Oxolon docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis del estudiante:

- Skiner Brayson Saavedra Olivares

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA MYPE FERRETERA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C LIMA – PERU, 2019 para aspirar al título profesional de: Contador Público por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Ing. /Lic./Mg./Dr. Nombre y Apellidos
Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis del estudiante: Skiner Brayson Saavedra Olivares para aspirar al título profesional con la tesis denominada: Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la MYPE ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C Lima – Peru, 2019

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado
Presidente

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos además de su infinita bondad y amor.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo está dedicado a mis padres por su esfuerzo por creer en mí, a la universidad por darme la oportunidad de crecer y los docentes por las enseñanzas transmitidas.

Contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS.....	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO.....	5
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
1.1 Realidad problemática	9
1.2 Formulación del problema.....	26
1.3. Objetivos.....	26
1.3.1. Objetivo general	26
1.3.2. Objetivos específicos.....	26
1.4. Hipótesis	27
1.4.1. Hipótesis general	27
1.4.2. Hipótesis específicas.....	27
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	28
2.1 Tipo de investigación	28
2.2 Diseño de investigación	28
2.3 Población y muestra	29
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	31
2.5 Recolección de Datos.....	33
2.6 Análisis de datos.....	34
2.7 Aspectos Éticos	35
CAPÍTULO III. RESULTADOS	38
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	73
REFERENCIAS	79
ANEXO I.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Resultados de la prueba piloto.....	30
Tabla 2 Resumen de procesamiento de casos.....	38
Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad	38
Tabla 4 Estadísticas de la variable Liquidez	39
Tabla 5 Estadísticas de la variable Gestión de cuentas por cobrar	40
Tabla 6 Frecuencia de la Liquidez de las ferreterías	41
Tabla 7 Frecuencia de Gestión de cuentas por cobrar	42
Tabla 8 Número de políticas de cobranza	43
Tabla 9 Política de cobranza más efectiva.....	43
Tabla 10 Número de políticas de crédito.....	44
Tabla 11 Política de crédito más efectiva.....	45
Tabla 12 Número de políticas de morosidad	45
Tabla 13 Política de morosidad más efectiva	46
Tabla 14 Tabulación de las políticas efectivas	47
Tabla 15 Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de cobranza.....	47
Tabla 16 Gestión de cuentas por cobrar y política de cobranza efectiva	48
Tabla 17 Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de crédito.....	49
Tabla 18 Gestión de cuentas por cobrar y política de crédito efectiva.....	50
Tabla 19 Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de morosidad	51
Tabla 20 Gestión de cuentas por cobrar y política de morosidad efectiva	52
Tabla 21 Estadísticos de tendencia central	52
Tabla 22 Prueba de normalidad	53
Tabla 23 Correlación entre Liquidez y Número de políticas de cobranza	55
Tabla 24 Correlación entre Liquidez y Número de políticas de crédito.....	56
Tabla 25 Correlación entre Liquidez y Número de políticas de morosidad	57
Tabla 26 Correlación entre Liquidez y Gestión de cuentas por cobrar	58
Tabla 27 Comparación de la Gestión de cuentas por cobrar	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Plan de trabajo para la realización del cuestionario	33
Figura 2. Proceso para evaluar la correlación entre las variables.....	34
Figura 3. Porcentajes de la Liquidez de las ferreterías	41
Figura 4. Porcentajes de Gestión de cuentas por cobrar.....	42
Figura 5. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de cobranza	48
Figura 6. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de crédito.....	49
Figura 7. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de morosidad.....	51

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

Para que una empresa pueda realizar todas sus actividades y operaciones cada periodo, deben disponer de una cantidad de dinero suficiente que cubra el costo de estas, esto es a lo que comúnmente llamaríamos que la empresa cuente con liquidez. En las empresas grandes en su gran mayoría no tienen el problema de la falta de liquidez por que tienen bien elaborado un plan para poder siempre cubrir sus costos de cada periodo.

La situación descrita anteriormente no es la misma para las micro y pequeñas empresas (en adelante llamadas Mypes) porque su principal problema es la falta de liquidez, que en varias oportunidades les hace perder grandes ventas o contratos con clientes ya que a veces no cuentan con el suficiente efectivo para realizarlos trabajos. Pero a qué se debe que una Mype no cuente con liquidez, una de las razones y la más obvia es que durante un periodo anterior las ventas hayan sido bajas, esto es de lo más normal es algo natural en todo negocio; el problema radica cuando a pesar de haber tenido buenas ventas no cuenten con suficiente liquidez y esto se debe a que una proporción de las ventas son al crédito (conocido como cuentas por cobrar) y pues las Mypes al no tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar, no hacen posible el retorno del efectivo de esas ventas al crédito.

El implementar una adecuada gestión de cuentas por cobrar para que se incremente la liquidez de las Mypes, en la actualidad se ha convertido en una alternativa de

solución, dado que su impacto en la utilidad generado por la empresa le permite asegurar la disponibilidad de capital las cuales le permitirá invertir en las existencias y la disponibilidad de productos para sus clientes. Logrando tener un mejor nivel de servicio, que le permita expandirse y fidelizar a sus clientes teniendo la cantidad y los productos requeridos.

Se da una cuenta por cobrar en el momento cuando se vende al crédito productos o servicios a un cliente, una cuenta por cobrar es aquel derecho al que accede el comerciante sobre el monto por la venta realizada. Horngren, Harrison y Oliver (2010) afirman. “Es así que una cuenta por cobrar resulta en realidad el derecho a recibir efectivo en un plazo establecido entre las partes que estaría conformado por el acreedor (vendedor o comerciante) y deudor (Cliente o comprador)”(p.90).

La liquidez de una organización está determinada por la capacidad que se tiene para cancelar las obligaciones a corto plazo contraídas por la empresa, sino también a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. La determinación de la liquidez de la empresa es parte integral de la proyección financiera y presupuestal de cualquier empresa. (Mendoza y Ortiz, 2016)

En este sentido la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C debe de implementar una adecuada administración y políticas de cuentas por cobrar, monitorizando y regulando el registro de clientes, cantidad de ventas, plazos de pagos, con el fin de disminuir las cuentas por cobrar, generando para la empresa mayor liquidez. Además, sino no se convierte en efectivo las cuentas por cobrar con el transcurrir del tiempo corre el riesgo que se vuelva moroso e incluso incobrable afectado

la situación económica de empresa. Asimismo, se debe tener en cuenta que este tipo de empresas no realizan el registro de sus operaciones adecuadamente, teniendo problemas para verificar sus cuentas por cobrar, las cuales en algunos casos al ser verificados por ser montos pequeños son dejados de lado no dándoles la importancia mermando en la liquidez de la empresa.

Antecedentes

Internacionales

(Fernandez & Petit , 2009) investigación de tipo descriptiva, aplicada, de diseño no experimental, conformado por 15 sujetos del área de administración. Mencionan que las empresas de construcción y montaje de subestaciones eléctricas de la industria petrolera, aun cuando disponen de lineamientos que regulan el manejo de sus cuentas por cobrar; no le dan un estricto cumplimiento a la puesta en práctica de estos procedimientos de control interno; lo cual se evidencia en ciertas debilidades mostradas con respecto al funcionamiento y evaluación periódica de los procedimientos administrativos y contables llevados a cabo por estas organizaciones. Concluyendo que éstas no brindan una apropiada operatividad y el cumplimiento administrativo contable a los procedimientos de control interno, ya que no cuenta con un seguimiento y evaluación periódica.

(Morales Orozco, 2012) logra determinar que la Mype que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias alimentaria y farmacéuticas “Pierre Harry” tiene potencial para desarrollar un crecimiento en el ramo en el que se

desarrolla, aunque es cierto que está muy competido, también es cierto que hay mercado para ello y la empresa cuenta con el material necesario para formar parte de esa competitividad pues tanto material que vende como el que fabrica cubre las normas y especificaciones requeridas por las que regulan este mercado, además de que cuenta con grandes clientes directos (usuarios) o indirectos que le son fieles lo cual es en cierta forma una fortaleza con al que cuenta la empresa.

(Cardenas & Velasco , 2014) realizaron una investigación sobre la incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la empresa social. Investigación de tipo documental, con el objetivo de poder identificar para su posterior análisis, los indicadores financieros que muestran las cuentas por cobrar, la morosidad, la rentabilidad y la liquidez de la empresa; para ello, realizaron una revisión detallada de fuentes de información primarias (Estados Financieros elaborados) del Hospital Universitario Erasmo Meoz para el período comprendido entre 2005 y 2009.

En particular, se evidenció el crecimiento acelerado de los costos y los gastos sin ningún control con respecto al aumento en las ventas, igualmente el crecimiento de las cuentas por cobrar, lo cual incidió directamente en la sostenibilidad financiera del Hospital.

(Avelino Ramirez, 2017) tuvo como objetivo principal establecer de qué manera las cuentas por cobrar inciden favorablemente en la liquidez de la empresa, de tal manera que permita obtener resultados sólidos para tomar decisiones acerca del cumplimiento de las obligaciones a corto plazo. Para el desarrollo de la investigación llevo a cabo, el análisis de los estados financieros de la compañía para examinar sus cuentas por cobrar

y como afecta a los resultados de la misma en un plazo determinado, así mismo procedió a validar los estados financieros mediante los ratios de gestión y liquidez.

(Solís Cabrera, 2017) , investigación de enfoque cualitativo, tipo descriptiva y explicativa, el estudio indica que la empresa Barantosa no tiene a su disposición un formato de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y los procesos de cobranza. Poseen poco tiempo el buró de crédito para el análisis de otorgamiento de crédito, pero no existe un control interno sobre el mismo, por lo que a veces no se hace buen uso de la herramienta.

El período promedio de cobro para el año 2015, fue de 185.44 días, existe una falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la comercializadora BARATONSA S.A, mientras que en el año 2016 fue de 255.54 días siendo esta situación la principal causante de la falta de Liquidez.

(Durán Carpio, 2015) investigación de enfoque cualitativo, cuantitativo, de tipo exploratorio, descriptivo; en su investigación concluye que en la empresa “*El Mundo Berrezueta Carmona y Compañía*”, no realiza control interno de las cuentas por cobrar, por lo que no dispone de estadísticos acerca de su estabilidad crediticia que ofrece a sus clientes; este control resulta fundamental el movimiento del efectivo que lleva a una mayor solvencia y liquidez de la empresa.

(Rodríguez Salinas, 2019) realizó un estudio de investigación sobre analizar el control interno de las cuentas por cobrar de la compañía Asotecom S.A. investigación de enfoque cuali-cuantitativo, en su investigación se trabajó con el cuestionario de control interno que la empresa cuenta con un nivel de confianza del 33,33% considerado bajo

y un nivel de riesgo de 66, 67% moderado, reflejando que no cuenta con un manual de control interno integrado, concluyendo que de tener el manual permitiría a empresa evaluar de manera completa los procesos generales y específicos mejorando la productividad, economía, eficacia de las operaciones para lograr los objetivos en consideración minimizando el riesgo inherente en la actividad de la empresa.

(Pineda Pauta, 2016) en su investigación determinó que almacenes Politex no cuenta con un debido sistema contable que cumpla con las necesidades básicas de la empresa, también tiene la necesidad de implementar política de crédito y cobranza para mejorar la recuperación de cartera y la reducción de perdida de cuentas incobrables, dicha empresa se dedica a la compra y venta de bienes.

(Oto Topón, 2011) realizó un estudio de investigación de enfoque cuali-cuantitativo, en su investigación logró identificar que a la empresa le falta modelo de gestión financiera en el departamento financiero, lo cual ha ido generando la acumulación de valores de cobrar en cuanto a carteras vencidas, así como la carencia de personal para la recuperación de cartera convirtiéndose en una debilidad para el departamento ya mencionado.

(Parrales Ramos, 2013) realizó un estudio de investigación de tipo no experimental, descriptiva, de diseño documental, correlacional. Por consiguiente, en su investigación logro determinar que que la cartera de creditos del EICE- Guayaquil, no esta sana presentando un indice de morosidad de superior al 10% por otra parte identifico la principal debilidades de la empresa que es la falta de personal para realizar una efectiva

gestión de cobranza y falta de capacitación permanente respecto a la gestión de cobranzas.

Nacionales.

(Aguilar Pinedo, 2013) menciona que la rotación de las cobranzas con su debido procedimiento permite controlar la liquidez, logrando y estableciendo un cronograma de los cumplimientos prolongado de cobro y asimismo poder cubrir necesidades más relevantes del capital de trabajo para el desarrollo de la empresa.

(Perez & Ramos , 2016) en su trabajo de investigación ejecutaron un sistema de control interno para las cuentas por cobrar, con el cual se mejoró las actividades, procedimientos y formatos, siendo estas importantes y de gran utilidad, logrando de manera práctica el adecuado funcionamiento del Control Interno de las Cuentas por Cobrar.

(Carrasco Santisteban, 2016) en su investigación tuvo como objetivo general determinar cómo se relaciona la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. Investigación no experimental, de corte transversal, tipo básico, nivel descriptiva correlacional, de enfoque cuantitativo; se tomó como muestra a 25 trabajadores el área contabilidad y administrativa, usando para la recolección de datos el censo y como instrumento se utilizó el cuestionario medido a través de la escala de Likert. Llegando a la conclusión, que existe una correlación significativa de 0.592 entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Multimoda gracias a los resultados de la prueba de hipótesis.

(Becerra Chavez , Biamonte Nieto, & Palacios Navarro, 2017) concluyen que las cuentas por cobrar sí inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00 la organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

(Lizárraga Vergaray, 2010) investigación de tipo aplicada, en su estudio de investigación sostiene que “una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar”

(Fernandez Cabrera, 2016), realizó un trabajo de investigación sobre determinar la relación entre las obligaciones tributarias de las MYPES y los problemas de liquidez que afrontan por las ventas al crédito que realizan. Investigación de diseño descriptivo correlacional; a empresarios de medianas y pequeñas empresas. Encontró una relación significativa entre los ítems del pago de IGV con los ítems de liquidez de las MYPE.

(Salazar Bazan, 2019), realizó un trabajo de investigación para contribuir con la gestión de cobranzas e incrementar la liquidez de la empresa Tigre Perú tubos y conexiones S.A. investigación de tipo aplicada, descriptiva, correlacional y explicativa, de diseño no experimental, transversal. Resultados, el 100% no realizaban

procedimientos de cobranzas y la falta de capacitación para el seguimiento y control interno de los procesos.

(Cabezas Ojeda, 2018) en su investigación tuvo como objetivo analizar la administración de los créditos comerciales y su contribución en la liquidez de las empresas comerciales de Lima periodo 2017. Investigación de tipo aplicada, nivel descriptivo correlacional, la población estuvo conformada por las empresas comerciales de Cercado de Lima, realizando la muestra con 50 empresas. Los resultados de campo demostraron que la aplicación de políticas de créditos comerciales contribuye en la liquidez de las empresas comerciales.

(Loyola Ibanez, 2016) señala que las Mypes debido a su carencia de políticas de créditos, la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de la empresa, lo cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes no realizan un seguimiento detallado para verificar el cumplimiento con los terceros, debido a débil política establecida en sus procedimientos en tener un control más riguroso.

La empresa Chimú S.R.L. carece de políticas de cobranza con procedimiento de control eficiente, aunque el plazo fijado para el pago de los clientes es de 15 a 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice de liquidez y rentabilidad para la empresa.

(Páucar Pereyra, 2016) investigación descriptiva, de diseño no experimental. Realizó una investigación a fin de verificar y analizar el sistema de control interno financiero y su efecto en la liquidez de la empresa. Obteniendo de los estados financieros de los años 2014 y 2015 una diferencia del 0.57 lo cual podría generar a la empresa no cumplir con sus obligaciones a corto plazo, debido a la deficiencia en el control interno financiero en el área de caja y no tener los registro de cobros y pagos actualizados, concluyendo que si implementan un sistema de control interno se lograría mejorar la liquidez de la empresa.

Marco Teórico

Gestión de cuentas por cobrar.

Bravo (citado por Lizárraga, 2010) menciona que la gestión de cuentas por cobra consiste exigir derechos por ventas a crédito, brindar servicios a crédito, entregar préstamos o cualquier concepto que haga referencia al crédito; estas cuentas por cobrar representan aplicaciones de los recursos de la empresa que se convierten en efectivo para terminar el periodo de actividades financieras a corto plazo.

Ettiger (como se citó en Parrales, 2013) el cliente debe percibir la gestión de cuentas por cobrar como algo constante y nada esporádico, de allí que resulte muy importante el seguimiento preciso y rápido de las acciones de cobranza por los diversos individuos que forman parte de la gestión: Call center, personal departamento de cobranzas y gestores de campo. Al respecto la empresa debe tener una adecuada política de cuentas

por cobrar debido a que representa su activos corrientes, al no ejecutar dichas políticas la empresa presentaría pérdidas. Asimismo, se debe llevar un seguimiento riguroso de con todos los clientes que tengan cuentas por cobra.

Dentro de la Gestión de cuentas por cobrar se tienen las siguientes acciones que logran una buena gestión:

Políticas de Cobranza.

(Levy, Planeación financiera en la empresa moderna , 2009, pág. 212) señala a estas políticas como aquel procedimiento de cobranza que es fundamental cuando se presenta casos de incumplimiento y otorgamiento de crédito comercial teniendo términos y condiciones en cada contrato. Se debe seguir la regla de acuerdo a cada tipo de cliente con su historial de comportamiento de pago, la empresa tendrá la definición en cada problema de cobranza para aplicar las políticas adecuadas. Tambie, se puede decir que las politica de cobranza ayudan a la empresa a tener menos probabilidad de perdida, ya que para otorgar un credito se va evaluar al cliente y las políticas que se aplicaran aseguraran el pago en el tiempo pactado permitiendo el ingreso del activo corriente que se vera reflejado en la liquidez de la empresa.

Políticas de Crédito.

(Gitman, Principios de administracion financiera , 2003), consiste en un conjunto de lineamientos que tienen como finalidad el de determinar si a un cliente se le debe otorgar un crédito y cuál es el tiempo por el cual se le dará el crédito. Es importante que la empresa tenga a su disposición fuentes de información de crédito pertinentes y

que pueda utilizar métodos de análisis, ya que todos estos aspectos son cruciales para lograr un manejo eficiente y eficaz de las cuentas por cobrar. Al respecto la empresa debe tener una adecuado política, otorgando una línea de crédito mínima a sus clientes fieles, y de ser clientes nuevos debe generar un historial para poder acceder al crédito de acuerdo a las políticas.

Políticas de Morosidad.

Son políticas que tienen como objetivo lograr que los acreedores de crédito cumplan con sus pagos al tiempo determinado en el contrato, con el temor de la penalidad o intereses por no cumplir con las fechas estipuladas. Oto (2011) indica que la morosidad es la cartera que lleva tiempo sin convertirse en efectivo, que es lo mismo al monto que no pagan los clientes que se les otorgó crédito; la morosidad surge por no aplicar una efectiva calificación del crédito antes de entregarlo, además de no tener firmes políticas de cobro. Al respecto las políticas de morosidad son lineamientos que la empresa adopta para poder garantizar el retorno de los activos, que se encuentran como créditos otorgados a los clientes.

Liquidez.

Bernstein (como se citó en Aguilar, 2013) se entiende como liquidez a cuán rápido se puede los activos circulantes convertir en efectivo, siendo la escasez de liquidez la causante de problemas financieros de la empresa. Por lo que una manera práctica y sencilla para definir la liquidez es como la facultad que tiene la empresa de poder hacer frente a sus deudas a corto plazo. La liquidez puede ser medida a través de los ratios de liquidez corriente, razón ácida y capital de trabajo neto. Por otra parte la liquidez se

representa para una empresa como sus activos corrientes disponible para cualquier imprevisto u obligaciones que tuviera.

Ratio de Liquidez Corriente.

Es el ratio de liquidez principal, indica qué parte de las obligaciones de corto plazo pueden ser cubiertas con los activos. Su cálculo es el cociente del activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente lo componen caja y bancos, cuentas por cobrar, existencias y valores negociables. (Aching Guzmán, 2005, pág. 16). También, se podría decir que la liquidez corriente permite determinar si la empresa tiene problemas de solvencia o no para afrontar sus deudas.

$$\text{Razón Liquidez General} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Razón Ácida.

La razón ácida es una prueba mucho más fuerte de la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Los inventarios y los gastos pagados por adelantado se excluyen de los activos circulantes, por lo que quedan solamente los activos más líquidos para dividir por el pasivo a corto plazo. (Garrison , Noreen , & Brewer , 2007, pág. 811). Al respecto el indicador de la prueba ácida es para poder saber si la empresa tiene suficiente efectivo para poder pagar sus obligaciones inmediatas.

$$\text{Razón Ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Capital Neto de Trabajo.

A diferencia de los indicadores anteriores, este no es expresado como un ratio, más bien viene a ser un saldo monetario, que equivale a la diferencia del Activo Corriente menos el Pasivo Corriente. Mientras más amplia sea la diferencia, entonces mayor será la disponibilidad de efectivo de la empresa para realizar sus operaciones corrientes, después de haber cumplido con sus obligaciones de corto plazo. (Bustamante, 2014, pág. 3). También se puede referir respecto al capital neto de trabajo como el recurso que tiene la empresa para poder seguir funcionando después de haber cumplido con sus obligaciones inmediatas.

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

Definiciones Conceptuales

Cuentas por cobrar.

(Giraldo Jara, 2010) lo define como la cuenta que “agrupa las subcuentas que representan los derechos de cobro a clientes que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios a crédito que efectúan las empresas en razón de su finalidad de negocio” (p. 90). Son las deudas adquiridas por los clientes sobre la cual tiene derecho la empresa, exigiendo dicho derecho mediante las políticas de cobranza implementadas para poder ver reflejada las cuentas por cobrar en la liquidez.

Ventas al crédito

(Rosenberg, 1996) Venta a la que se le concede al comprador un plazo de tiempo para poder pagar las mercancías adquiridas. Normalmente se produce un pago extra para poder conseguir este privilegio (p. 436). También se puede decir que son transacciones donde el cliente adquiere un bien o servicio el cual será pagado (cancelado) en un tiempo de largo o corto plazo.

Morosidad

Desde un punto de vista empresarial, la morosidad sería el retraso en el cumplimiento del pago de créditos (comparas o efectivo), por lo que se trata de un incumplimiento de contrato de pago para una fecha establecida (González Pascual, Julián & Gomes Bastos, 2012). Respecto a la morosidad es cuando el cliente que adquirió un bien o servicios al crédito no cumple con pagar su obligación generada con su proveedor generando por ello una cuenta dudosa.

Liquidez

“La liquidez de una empresa es medida a través de la capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que llegan a su vencimiento” (Gitman & Zutter, Principios de administración financiera, 2012, pág. 65). Al respecto la liquidez es cuando la empresa puede convertir sus activos en efectivo que tendrá disponible para poder afrontar sus deudas inmediatas.

Ratios de liquidez

“Indican la capacidad para afrontar las obligaciones de corto plazo de la empresa, dicho de otra manera es el nivel de cobertura de los activos de corto plazo con los pasivos de corto plazo. Cuanto mayor es el índice mayor es dicha capacidad” (García, pág. 14). También se puede decir que el ratio de liquidez ayuda a verificar la posibilidad que tiene la empresa para afrontar una obligación financiera a corto plazo.

Activo Corriente

Elementos del patrimonio que se esperan vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación, así como, con carácter general, aquellas partidas cuyo vencimiento, enajenación o realización, se espera que se produzca en un plazo máximo de un año contado a partir de la fecha de cierre del ejercicio. Incluye bienes (mercaderías, Tesorería en Caja) y derechos (Clientes y Deudores; Inversiones Financieras Temporales, Tesorería en entidades de crédito). (Rodríguez Domínguez, Gallego Álvarez, & García Sánchez, Contabilidad para no Economistas, Especial referencia a las empresas de transporte aéreo, 2009, pág. 24). Al respecto el activo corriente es el activo líquido de una empresa que se pueda convertir en dinero en menos de doce meses, conocidos como aquellos recursos que permite realizar las actividades del día a día de la empresa.

Pasivo Corriente

Comprenderá, con carácter general, las obligaciones cuyo vencimiento o extinción se espera que se produzca en el plazo máximo de un año contado a partir de la fecha de cierre del ejercicio. Representan los recursos ajenos cuyo vencimiento es inferior a 12 meses, vinculado generalmente a financiar operaciones de tráfico y corrientes (deudas de funcionamiento, financiación ajena a corto plazo). (Rodríguez Domínguez, Gallego Álvarez, & García Sánchez , Contabilidad para no Economistas, Especial referencia a las empresas de transporte aéreo, 2009, pág. 28). Al respecto son deudas exigibles a corto plazo que la empresa debe cumplir en un tiempo menor a un año, como las deudas contraídas por la empresa para financiarse haciendo frente aquella obligación que se ha generado dentro del periodo.

Inventarios

Relación ordenada de bienes y existencias de una empresa, a una fecha específica. En términos de contabilidad es una cuenta que pertenece al activo circulante que representa el valor monetario de las mercancías existentes en un almacén. También se puede decir que son los elementos que componen el patrimonio de la empresa en un momento determinado.

1.2 Formulación del problema

Problema general:

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?

Problemas específicos:

- ¿De qué manera las políticas de cobranza se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?
- ¿De qué manera las políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?
- ¿De qué manera las políticas de morosidad se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar la relación existente entre la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar la relación existente entre las políticas de cobranza con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.
- Analizar la relación existente entre las políticas de crédito con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

- Analizar la relación existente entre las políticas de morosidad con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

1.4.2. Hipótesis específicas

- Las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.
- Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.
- Las políticas de morosidad se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Tipo de investigación

La presente investigación es del tipo mixta con enfoque cuantitativo y cualitativo.

2.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación es No Experimental longitudinal, descriptivo y correlacional.

Esta tesis es **no experimental** porque no habrá una intervención por parte del investigador para alterar el estado natural de las variables de estudio es de diseño longitudinal, porque los datos que logren recolectarse son referentes a dos momentos de tiempo, que para esta tesis se tomarán los datos del 2018 y se comparan con la situación del 2019.

Descriptivo: Ya que esta tesis está basada en hechos concretos contrastables con la realidad y se basa en la recolección de información que se sistematizará para mostrar una descripción de las variables que están siendo objeto de estudio.

Correlacional: ya que esta tesis busca medir el grado de relación existente entre las variables independiente (Gestión de cuentas por cobrar V1) y dependiente (Liquidez V2).

2.3 Población y muestra

Se tuvo como unidad de estudio a la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C, porque sobre esta gira la presente investigación.

Población de estudio

La población estuvo conformada por un total de 40 trabajadores de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C.

Tamaño de muestra:

Para determinar el tamaño de la muestra se realizó mediante un *muestreo probabilístico simple* para una población Conocida, tal como se muestra en la siguiente formula.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Donde:

- n** = Tamaño de la muestra
- Z** = Valor de la distribución normal estandarizada que corresponde al nivel de confianza para el 95%, $z = 1.96$.
- P** = Proporción de la población que presenta la característica de nuestro interés (Ferreterías con problema de liquidez)
- Q** = Proporción de la población que no presenta la característica de nuestro interés (Ferreterías que No tienen problemas de liquidez)
- E** = Máximo error permisible (5%)

N= Población total = 40 trabajadores

Para encontrar los valores de P y Q, se realizó una prueba piloto para 20 trabajadores, que consistió en preguntarles acerca de si presentaron problemas de liquidez en el último trimestre y así poder calcular el tamaño de la muestra.

Tabla 1
Resultados de la prueba piloto

	¿Presentó problemas de liquidez en los últimos meses?	
	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	14	70.0%
NO	6	30.0%
TOTAL	20	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Con estos valores se obtuvo el tamaño de la muestra

Z = 1.96.

P = 0.7

Q = 0.3

E = 0.05

N = Población total = 40

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.7 \times 0.3 \times 40}{0.05^2 \times (40 - 1) + 1.96^2 \times 0.7 \times 0.3}$$

$$n = 35.68 \cong \mathbf{36}$$

El tamaño de la muestra resultó de 36 trabajadores de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C a las que se encuestó acerca de su liquidez.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

i. Análisis documental

Se analizará los estados financieros de la ferretería.

Instrumento:

- Balance General del 2018 y 2019
- Estado de Resultados de del 2018 y 2019.

ii. La encuesta: Es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso de instrumentos como el cuestionario. La obtención de la información se realiza mediante preguntas que nos ayudaran a construir los indicadores de nuestro interés.

Instrumento: Cuestionario de la encuesta

Es un instrumento que consta con determinado número de preguntas (abiertas o cerradas) sobre un determinado objeto de análisis.

Para el caso de esta tesis constó de preguntas cerradas de opción múltiple (para la variable Gestión de cuentas por cobrar) y de preguntas abiertas (para los indicadores financieros, para construir la variable de liquidez).

Validez del instrumento

Se validó el instrumento tras ser sometido a juicio de un expertos en la materia encargados de opinar sobre la elaboración del cuestionario.

Confiabilidad del instrumento

Para verificar la confiabilidad del cuestionario, se sometió el instrumento de investigación a la prueba estadística llamada el Alpha de Cronbach. Este estadístico oscila entre los valores 0 y 1. Para que el cuestionario sea considerado confiable el valor del estadístico debe ser mayor o igual 0.8

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem.

K : Número de ítems.

- iii. La Entrevista: Se empleó esta técnica para poder tener mayor conocimiento acerca de cómo los dueños o encargados aplicaban la gestión de cuentas por cobrar.

2.5 Recolección de Datos

1° Se realizó la prueba piloto a los 20 trabajadores, durante 1 día teniendo en cuenta que algunas de estos trabajadores tuvieron desconfianza al momento de brindar la información requerida.

2° Se aplicó el cuestionario a la muestra designada, se aplicó este cuestionario a los mismos trabajadores que nos brindaron información en la prueba piloto. El objetivo de la recolección es poder abarcar toda el área de la Mype ferretera mediante la siguiente hoja de trabajo:

HOJA TRABAJO

OBJETIVO PLAN: Entrevistar a los 20 trabajadores, para poder conocer los problemas de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C.

RECURSOS EMPLEADOS

Skiner B. Saavedra Olivares investigador de la tesis.

Rosa D. saavedra olivares asistente para la entrevista realizada.

METODOLOGIA EN APLICACIÓN

A) PERIODO.

Se aplico el instrumento los dias 18,19 de noviembre del año 2019.

B) HORA DE INICIO Y HORA TERMINO.

Lunes 18 de noviembre del 2019 de las 08:00 a 16:00 horas.

Martes 19 de noviembre del 2019 de las 08:00 a 17:00 horas

C) AUTORIDAD CON LA QUE CORDINO.

Se cordino con la Gerente general de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C. Nancy Ines Barraqueta Carrion.

D) PERSONAL DE LA EMPRESA.

La empresa nos asigno a la secretaria para que nos acompañe en todo momento así velar por el cuidado de sus activos.

Figura 1. Plan de trabajo para la realización del cuestionario

Fuente: Propia

2.6 Análisis de datos

La información que se obtuvo de los cuestionarios fue procesada, tabulada y consistenciada para ver que no haya algún error de respuesta, luego se cargó esa información como una base de datos en el Software **SPSS V.23** para su posterior uso.

- Una vez la base cargada para **el análisis descriptivo** se hará lo siguiente.
 - Creación de Tablas de Frecuencia y porcentajes
 - Creación de Tablas cruzadas y de contingencia
 - Creación de Gráficos de Barras
 - Análisis de tendencia central como media, moda y mediana.
- **Para análisis correlacional** se procederá de la siguiente manera.

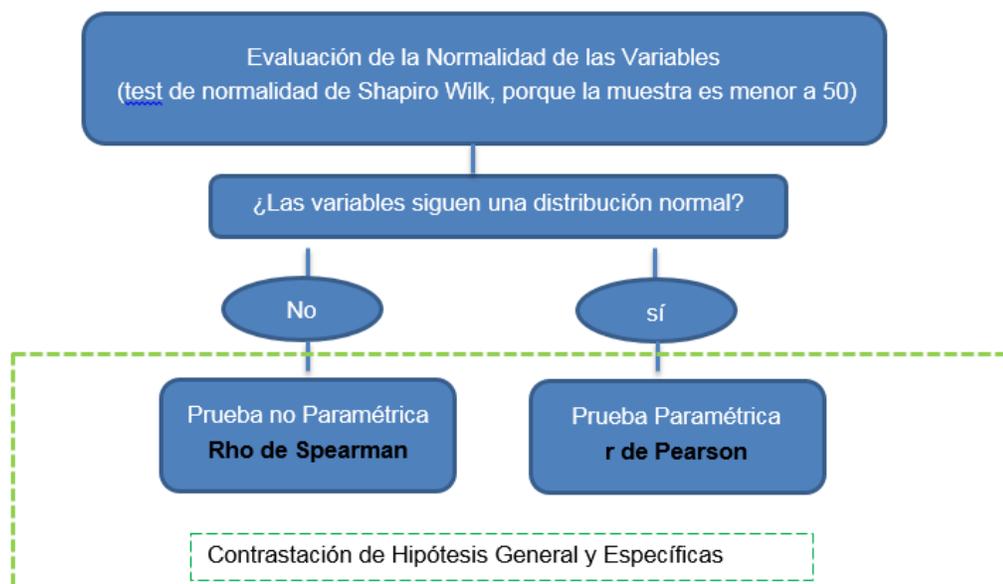


Figura 2. Proceso para evaluar la correlación entre las variables

Fuente: Elaboración propia

- Para el **análisis documentario** se procesó la información en cuadros elaborados en hojas de cálculo de Excel para hacer análisis vertical y horizontal de los

estados financieros, así como para medir la liquidez se calculó la ratio correspondiente a Liquidez Corriente.

2.7 Aspectos Éticos

En la elaboración del proyecto de tesis, se acató la Ética Profesional, cumpliendo con los principios fundamentales de moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- Integridad.
- Objetividad.
- Competencia profesional y debido cuidado.
- Confidencialidad.
- Comportamiento profesional

En general, la elaboración del proyecto se llevó a cabo prevaleciendo los valores éticos, en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito responder las conjeturas planteadas y aportar al desarrollo de la ciencia contable.

Cabe señalar que toda la información obtenida, se mantuvo confidencial por lo que no se revelará información como dirección, nombre de los dueños y otros datos que revelen la identidad de la ferretería.

Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable Dependiente Y: Liquidez	Tipo de investigación: Descriptiva Correlacional Diseño de investigación: de
¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?	Analizar la relación existente entre la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.	La gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.		
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable Independiente X: Gestión de cuentas por cobrar	No experimental Transversal Población de Estudio: 40 trabajadores Técnica de recolección de datos: Análisis Documental Encuesta y Entrevista
1. ¿De qué manera las políticas de cobranza se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019? 2. ¿De qué manera las políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?	1. Analizar la relación existente entre las políticas de cobranza con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019. 2. Analizar la relación existente entre las políticas de crédito con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.	1. Las políticas de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019. 2. Las políticas de crédito se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.		

<p>3. ¿De qué manera las políticas de morosidad se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?</p>	<p>servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p> <p>3. Analizar la relación existente entre las políticas de morosidad con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p>	<p>generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p> <p>3. Las políticas de morosidad se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p>	<p>Instrumento de recolección de datos:</p> <p>Cuestionario.</p> <p>Prueba estadística</p> <p>Rho de Spearman r de Pearson</p>
---	--	---	--

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Confiabilidad del Cuestionario de la encuesta

La confiabilidad del instrumento se obtuvo a partir de los resultados obtenidos del cuestionario de Gestión de cuentas por Cobrar y Liquidez aplicado a 36 trabajadores de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año. Para la confiabilidad del instrumento se utilizó el estadístico de fiabilidad Alfa de Cronbach, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 2
Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	36	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	36	100,0

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

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,781	3

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 muestra que el valor de Alfa de Cronbach es adecuado que señalan. El valor mínimo aceptable para el coeficiente alfa de Cronbach es 0.7 (Celina & Campo, 2005), y en vista que el valor resultante del estadístico es 0.781 lo que indica que el instrumento (cuestionario) es altamente confiable

APLICACIÓN DE LA FORMULA STANINOS PARA LA OBTENCIÓN DE INTERVALOS PARA LA LIQUIDEZ

Tabla 4
Estadísticas de la variable Liquidez.

Estadísticos		
Gestión de cuentas por cobrar		
N	Válido	36
	Perdidos	0
Media		1,593
Desviación estándar		0,533

Fuente: Elaboración propia

Para la clasificación de la Liquidez, se utilizó la comparación a través de la campana de Gauss con la constante 0.75 a través del siguiente procedimiento:

1. Cálculo de promedio = 1.59
2. Cálculo la Desviación Estándar
 $\sigma = 0.533$
3. Se establecieron valores para a y b

$$a = x - 0.75 (\sigma)$$

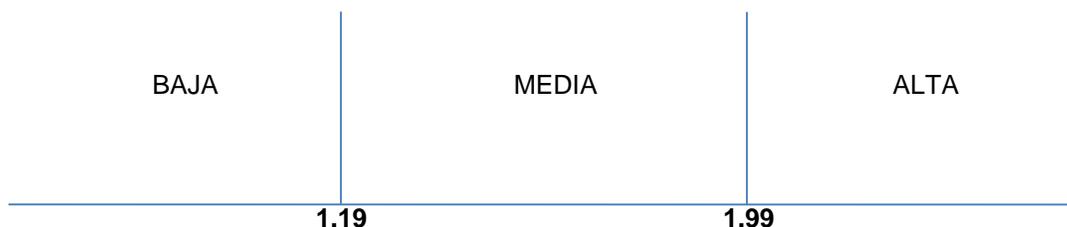
$$a = 1.59 - 0.75 (0.533)$$

$$a = 1.19$$

$$b = x + 0.75 (\sigma)$$

$$b = 1.59 + 0.75 (0.533)$$

$$b = 1.99$$



CATEGORÍAS:

Baja < 1.19

Media De 1.20 a 1.98

Alta > 1.99

APLICACIÓN DE LA FORMULA STANINOS PARA LA OBTENCIÓN DE INTERVALOS PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Tabla 5

Estadísticas de la variable Gestión de cuentas por cobrar

Estadísticos		
Gestión de cuentas por cobrar		
N	Válido	36
	Perdidos	0
Media		6,28
Desviación estándar		2,445

Fuente: Elaboración propia

Para la clasificación de la Gestión de cuentas por cobrar, se utilizó la comparación a través de la campana de Gauss con la constante 0.75 a través del siguiente procedimiento:

1. Cálculo de promedio = 6.28
2. Cálculo la Desviación Estándar
 $\sigma = 2.445$
3. Se establecieron valores para a y b

$$a = x - 0.75 (\sigma)$$

$$a = 6.28 - 0.75 (2.445)$$

$$a = 4.44$$

$$b = x + 0.75 (\sigma)$$

$$b = 6.28 + 0.75 (2.445)$$

$$b = 8.11$$



CATEGORÍAS:

Mala < 5

Regular De 5 a 8

Buena > 9

Estadística descriptiva: Resultados de la encuesta

Tabla 6
Frecuencia de la Liquidez de la ferretería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Baja	22	61,1	61,1	61,1
Media	8	22,2	22,2	83,3
Alta	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

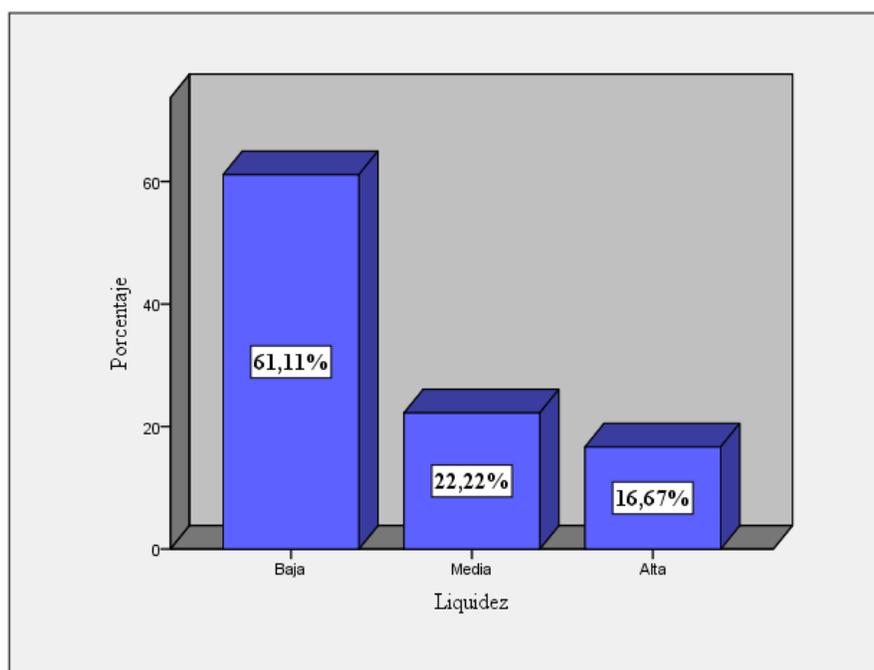


Figura 3. Porcentajes de la Liquidez de la ferretería

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se pudo determinar que la ferretería presenta problemas de Liquidez (baja liquidez) con un porcentaje del (61.11%), solo teniendo un 11.11% de una alta liquidez, esto respalda al resultado de la prueba piloto que reveló que presentaban problemas de Liquidez. Por lo tanto, la ferretería encuestada no tiene activo corriente para poder seguir siendo una empresa competitiva, al no poder tener un

poder adquisitivo de productos para la venta perdiendo de esta manera oportunidades de negocio y clientes con relación a personas naturales.

Tabla 7
Frecuencia de Gestión de cuentas por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mala	21	58,3	58,3	58,3
Regular	11	30,6	30,6	88,9
Buena	4	11,1	11,1	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

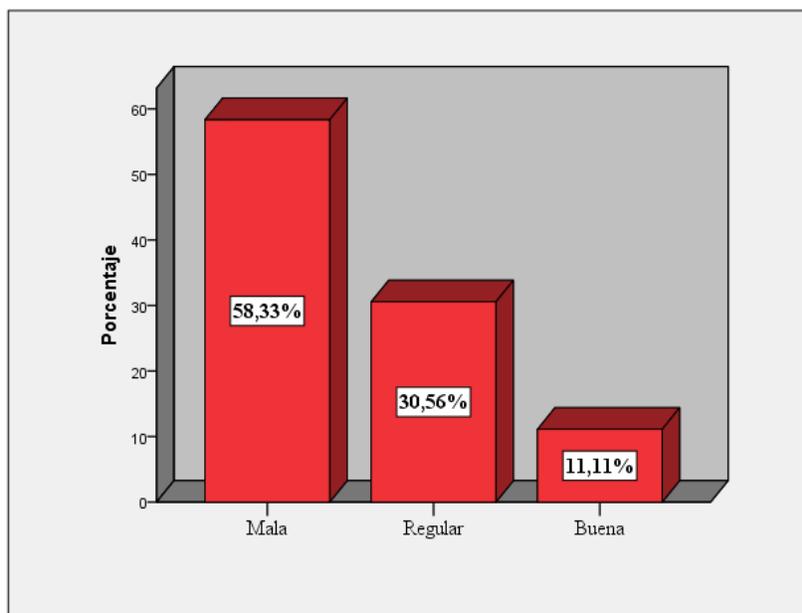


Figura 4. Porcentajes de Gestión de cuentas por cobrar

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que la ferretería aplica una mala gestión de cuentas por cobrar representando (58.33%), mientras en un 11.11% aplica una buena gestión, esto en una primera instancia podría relacionar que los problemas de liquidez se deben a la mala Gestión de cuentas por cobrar. También, se podría interpretar que la falta de liquidez en la ferretería encuestada es consecuencia de mal manejo

de las cuentas por cobrar, por no realizar un adecuado seguimiento que se vuelven en cuentas incobrables, y algunas por llevar sus cuentas por cobrar en un Excel o cuaderno que se extravían no pudiendo realizar las cobranzas por tal motivo.

Tablas de frecuencia y porcentajes

Tabla 8
Número de políticas de cobranza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1	13	36,1	36,1	36,1
2	16	44,4	44,4	80,6
3	5	13,9	13,9	94,4
4	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadoras encuestadas, se identificó que la Mype ferretera solo tiene 2 políticas de cobranza con un porcentaje de (44.4%). La MYPE ferretera por no tener un volumen considerable de ventas no se ven en la necesidad de implementar una política adecuada de cobranza, por lo que se limitan en implementar como máximo a tres políticas que lo limitan a tener un adecuado control de las cuentas por cobrar.

Tabla 9
Política de cobranza más efectiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ir presencialmente a cobrar	12	33,3	33,3	33,3
Enviar notificaciones	8	22,2	22,2	55,6
Cobro por llamadas	11	30,6	30,6	86,1
Otras	5	13,9	13,9	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se identificó que la ferretería aplica una política de cobranza más efectiva de ir presencialmente a cobrar (33.3%) seguida la de cobrar por llamadas (30.6%). Al respecto la empresa ferretera debe de implementar la política de cobranza mediante depósitos a cuentas bancarias, por ser más seguras ante la inseguridad ciudadana que vivimos, además al realizar la bancarización la empresa podrá acceder a créditos bancarios en un futuro por el movimiento realizado.

Tabla 10
Número de políticas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	10	27,8	27,8	27,8
	2	16	44,4	44,4	72,2
	3	6	16,7	16,7	88,9
	4	4	11,1	11,1	100,0
	Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que la ferretería solo tiene 2 políticas de créditos que representa un (44.4%). Al respecto la Mype ferretería al realizar su venta no evalúan previamente los créditos que van efectuar, limitándose solo en verificar el historial del cliente quien en realidad determina el día del pago que va realizar, afectando de esta manera la disponibilidad de efectivo de la empresa para cualquier imprevisto.

Tabla 11
Política de crédito más efectiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Contrato con Límite de Tiempo	6	16,7	16,7	16,7
Descuento de la deuda	13	36,1	36,1	52,8
Pago en Partes	14	38,9	38,9	91,7
Otras	3	8,3	8,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que la Mype ferretera realiza una política de crédito más efectiva mediante el pago en partes (38.9%) seguida la de descuento de la deuda (30.6%). Al respecto se observa que al realizar los pagos en partes afecta la disponibilidad de efectivo que se ve reflejada en la liquidez de la ferretería, y más aún al realizar descuentos a deudas generadas por este tipo de políticas, por ello se debe de implementar una política de crédito riguroso a fin de evitar pérdidas para la empresa.

Tabla 12
Número de políticas de morosidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1	11	30,6	30,6	30,6
2	11	30,6	30,6	61,1
3	7	19,4	19,4	80,6
4	7	19,4	19,4	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se pudo determinar que la Mype ferretera solo tiene entre 1 o 2 políticas de morosidad representando un (30.6%). Por lo cual al no tener un adecuado control de la morosidad de los clientes la empresa se ve afectado, generándose cuentas incobrables así como de duplicidad de la morosidad de un cliente al no tener un registro o una adecuada política de morosidad, que en el futuro afectara la liquidez de la empresa.

Tabla 13
Política de morosidad más efectiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Interés Moratorio	11	30,6	30,6	30,6
Penalidad	10	27,8	27,8	58,3
Reducir la línea de crédito	11	30,6	30,6	88,9
Otras	4	11,1	11,1	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que la política morosidad más efectiva es la de aplicar un interés moratorio (30.6%) junto con la de reducir la línea de crédito (30.6%). Al respecto la Mype ferretera no está implementando adecuadamente la política, debido a que al imponer un interés moratorio al cliente se ve afectado generando una cuenta incobrable que será reflejado como perdida para la empresa en los estados financieros.

Tablas Cruzadas y gráficos

Tabla 14

Tabulación de las políticas efectivas

Código	Política efectiva de Cobranza	Política efectiva de Crédito	Política efectiva de Morosidad
1	Ir presencialmente a cobrar	Contrato con límite de tiempo	Interés moratorio
2	Enviar notificaciones	Descuentos de la deuda	Penalizaciones
3	Cobrar por llamadas	Pago en partes	Reducirles la línea de crédito
4	Otras	Otras	Otras

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se va determinar conforme a la grafica la gestion de cuentas por cobrar y número de politicas de cobranza, credito, morosidad asi como las politicas mas efectivas de cobranza, credito, y morosidad. Esto se va ver reflejada conforme a las siguientes tablas y graficas:

Tabla 15

Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de cobranza

% dentro de Gestión de cuentas por cobrar		Número de políticas de cobranza				Total
		1	2	3	4	
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	57,1%	42,9%			100,0%
	Regular	9,1%	54,5%	36,4%		100,0%
	Buena		25,0%	25,0%	50,0%	100,0%
Total		36,1%	44,4%	13,9%	5,6%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

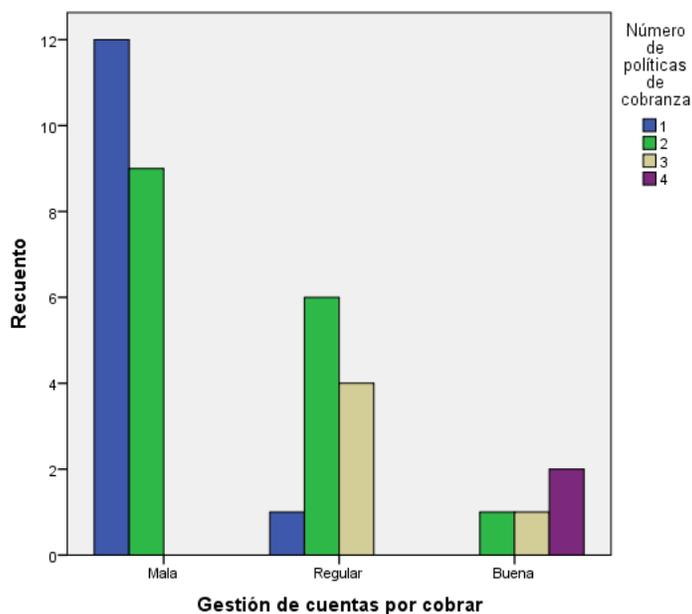


Figura 5. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de cobranza

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que si la Mype ferretera aplica una (1) política de cuentas por cobrar se genera una mala gestión representando un (57.1%), mientras si aplica cuatro (4) políticas de cobranza tiene una buena gestión con un porcentaje de (50%). Reflejando la gráfica que al realizar una mayor cantidad de políticas de cobranza la morosidad de los clientes disminuye, lo cual es lo más factible para toda empresa tener control sus cuentas por cobrar y a su vez liquidez.

Tabla 16

Gestión de cuentas por cobrar y política de cobranza efectiva

% dentro de Gestión de cuentas por cobrar		Política de cobranza más efectiva				Total
		Ir presencialmente a cobrar	Enviar notificaciones	Cobro por llamadas	Otras	
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	4,8%	33,3%	38,1%	23,8%	100,0%
	Regular	81,8%		18,2%		100,0%
	Buena	50,0%	25,0%	25,0%		100,0%
Total		33,3%	22,2%	30,6%	13,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se logró determinar que la Mype ferretera al realiza una mala gestión de cuentas por cobrar su política de cobranza más efectiva es la de cobrar por llamadas telefónicas representado (38.1%), mientras que si tiene una buena gestión su política de cobranza más efectiva es ir a cobrar presencialmente con un porcentaje de (50%). Esto evidencia que los que tienen una mejor Gestión de cuentas por cobrar son más activos al momento de cobrar sus deudas.

Tabla 17

Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de crédito

% dentro de Gestión de cuentas por cobrar		Número de políticas de crédito				Total
		1	2	3	4	
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	47,6%	52,4%			100,0%
	Regular		45,5%	36,4%	18,2%	100,0%
	Buena			50,0%	50,0%	100,0%
Total		27,8%	44,4%	16,7%	11,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

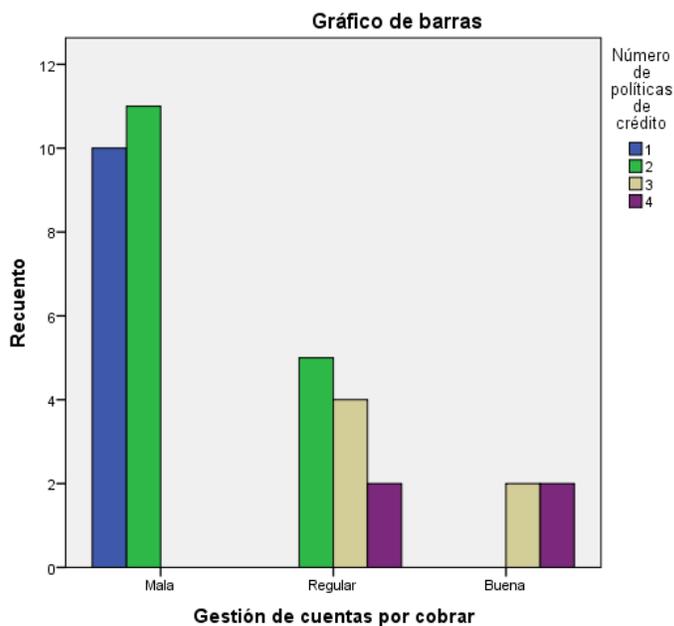


Figura 6. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de crédito

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se observó en los resultados de la gráfica que la Mype ferretera al aplicar dos (2) políticas de crédito realiza una mala gestión de cuentas por cobrar con un porcentaje de (52.4%), mientras si tiene una buena gestión representando un (50%) aplican cuatro (4) o tres (3) políticas de crédito. Al respecto se debe de implementar como mínimo tres (03) políticas crédito para que sea eficiente, lo cual genera un beneficio para la empresa logrando incrementar su activo corriente, que de ser lo contrario se vería reflejado como perdida (cuentas incobrables).

Tabla 18

Gestión de cuentas por cobrar y política de crédito efectiva

		Política de crédito más efectiva				
		Contrato con Límite de Tiempo	Descuento de la deuda	Pago en Partes	Otras	Total
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	28,6%	33,3%	23,8%	14,3%	100,0%
	Regular		36,4%	63,6%		100,0%
	Buena		35,0%	65,0%		100,0%
Total		16,7%	36,1%	38,9%	8,3%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determinó que si la Mype ferretera realiza una mala gestión de cuentas por cobrar su política de crédito más efectiva es la de descuento de la deuda representando el (33.3%), mientras al efectuar una buena gestión su política de crédito más efectiva la de pago en partes con un porcentaje del (50%). Esto evidencia que los que tienen una mala Gestión de cuentas por cobrar al ofrecer descuentos pierden parte de sus ingresos por cobros, por lo que presentan problemas de liquidez.

Tabla 19
Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de morosidad

% dentro de Gestión de cuentas por cobrar		Número de políticas de morosidad				Total
		1	2	3	4	
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	52,4%	47,6%			100,0%
	Regular		9,1%	63,6%	27,3%	100,0%
	Buena			10,0	90,0%	100,0%
Total		30,6%	30,6%	19,4%	19,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

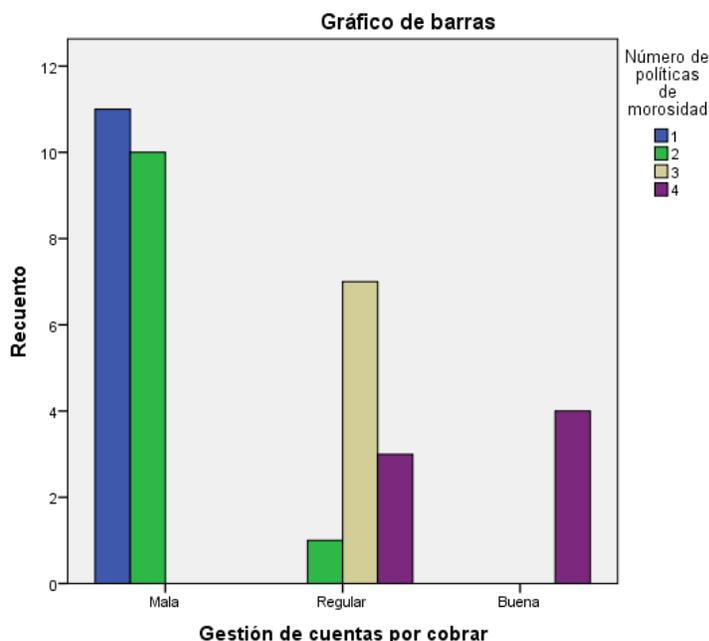


Figura 7. Gestión de cuentas por cobrar y número de políticas de morosidad

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se establece en la gráfica que la Mype ferretera al aplican una (1) política de morosidad realiza una mala gestión de cuentas por cobrar representando un (52.4%), mientras si realiza una buena gestión va alcanzar un porcentaje de (90%) aplicando cuatro (4) políticas de morosidad. Esto evidencia que al realizar una mayor cantidad de políticas las cuentas por cobrar disminuyen significativamente lo cual se verá reflejada en la liquidez de la empresa.

Tabla 20

Gestión de cuentas por cobrar y política de morosidad efectiva

% dentro de Gestión de cuentas por cobrar		Política de morosidad más efectiva				Total
		Interés	Penalidad	Reducir la		
		Moratorio		crédito	Otras	
Gestión de cuentas por cobrar	Mala	28,6%	14,3%	38,1%	19,0%	100,0%
	Regular	36,4%	45,5%	18,2%		100,0%
	Buena	25,0%	50,0%	25,0%		100,0%
Total		30,6%	27,8%	30,6%	11,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, se determina que la Mype ferretera tienen una mala gestión de cuentas por cobrar con un porcentaje (38.1%) su política de morosidad más efectiva es la de reducir la línea de crédito, por lo que reducen el nivel de ventas a créditos y por lo tanto futuras entradas de ingreso y con ello presentan una baja liquidez; mientras al realizar una buena gestión esta representa el (50%) su política de morosidad más efectiva es la de aplicar una penalidad al cliente por su atraso.

Análisis de tendencia

Tabla 21

Estadísticos de tendencia central

		Número de políticas de cobranza	Número de políticas de crédito	Número de políticas de morosidad	Gestión de cuentas por cobrar
N	Válido	36	36	36	36
	Perdidos	0	0	0	0
Media		1,89	2,11	2,28	1,53
Mediana		2,00	2,00	2,00	1,00
Moda		2	2	1 ^a	1
Desviación estándar		,854	,950	1,111	,696
Varianza		,730	,902	1,235	,485
Mínimo		1	1	1	1

Máximo 4 4 4 3

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Del total de trabajadores encuestados, le logro determinar que la Mype ferretera en promedio aplican menos de dos (2) políticas de cobranza, más de dos (2) políticas de crédito y más de dos (2) políticas de morosidad. La gestión de cuentas por cobrar se encuentra entre mala y regular en promedio.

El mínimo de las políticas mencionadas que ejecuta la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C, es una (1) política y como máximo cuatro (4) políticas.

Para las políticas de cobranza y crédito, la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C aplica dos (2) políticas.

Para la política de morosidad, la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C aplica una (1) política de morosidad.

Resultados Estadísticos

Tabla 22
Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Razón de Liquidez General	,234	36	,000	,877	36	,001
Número de políticas de cobranza	,254	36	,000	,822	36	,000
Número de políticas de crédito	,269	36	,000	,847	36	,000
Número de políticas de morosidad	,210	36	,000	,850	36	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,359	36	,000	,715	36	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis Nula H0:

Las variables estudiadas siguen una distribución normal.

Hipótesis Alterna H1:

Las variables estudiadas NO siguen una distribución normal.

Interpretación:

- i. Como el tamaño de muestra es menor a 50, se consideró los valores del estadístico Shapiro-Wilk.
- ii. Para cada variable, el p valor (sig.) es menor al nivel de 0.005 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo que Las variables no siguen una distribución normal.
- iii. Como no son normales, se aplicará una prueba “No Paramétrica” para medir la correlación se usará el estadístico “**Rho de Spearman**”

Primera Hipótesis específica

Tabla 23

Correlación entre Liquidez y Número de políticas de cobranza

			Razón de Liquidez General	Número de políticas de cobranza
Rho de Spearman	Razón de Liquidez General	Coefficiente de correlación	1,000	,683**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Número de políticas de cobranza	Coefficiente de correlación	,683**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis Alterna H1

Las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C Lima en el año 2019.

Hipótesis Nula H0

Las políticas de cobranza NO se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C Lima en el año 2019.

Decisión:

De acuerdo con los resultados de la *tabla 23*, el p valor de la variable políticas de cobranza (sig. = 0.000) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Segunda Hipótesis específica

Tabla 24

Correlación entre Liquidez y Número de políticas de crédito

			Razón de Liquidez General	Número de políticas de crédito
Rho de Spearman	Razón de Liquidez General	Coefficiente de correlación	1,000	,689**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Número de políticas de crédito	Coefficiente de correlación	,689**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis Alterna H1

Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Hipótesis Nula H0

Las políticas de crédito NO se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Decisión:

De acuerdo con los resultados de la *tabla 24*, el p valor de la variable políticas de cobranza (sig. = 0.000) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Tercera Hipótesis específica

Tabla 25
Correlación entre Liquidez y Número de políticas de morosidad

			Razón de Liquidez General	Número de políticas de morosidad
Rho de Spearman	Razón de Liquidez General	Coefficiente de correlación	1,000	,797**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Número de políticas de morosidad	Coefficiente de correlación	,797**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis Alterna H1

Las políticas de morosidad se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Hipótesis Nula H0

Las políticas de morosidad NO se relacionan con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Decisión:

De acuerdo con los resultados de la *tabla 25*, el p valor de la variable políticas de cobranza (sig. = 0.000) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Hipótesis General

Tabla 26

Correlación entre Liquidez y Gestión de cuentas por cobrar

			Razón de Liquidez General	Gestión de cuentas por cobrar
Rho de Spearman	Razón de Liquidez General	Coefficiente de correlación	1,000	,874**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Gestión de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	,874**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis Alterna H1

La gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Hipótesis Nula H0

La gestión de cuentas por cobrar NO se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.

Decisión:

De acuerdo con los resultados de la *tabla 15*, el p valor del Modelo (sig. = 0.00) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Objetivos ejecutados de acuerdo a los resultados

De acuerdo a los resultados que se obtuvieron se puede señalar lo siguiente:

- De la tabla 23, el p valor (sig. =0.00) es menor a 0.05 por lo que se logró analizar que existe una relación entre la liquidez y las políticas de cobranza, a mayor número de políticas de cobranza habrá una mayor liquidez.
- De la tabla 24, el p valor (sig. =0.00) es menor a 0.05 por lo que se logró analizar que existe una relación entre la liquidez y las políticas de crédito, a mayor número de políticas de crédito habrá una mayor liquidez.
- De la tabla 25, el p valor (sig. =0.00) es menor a 0.05 por lo que se logró analizar que existe una relación entre la liquidez y las políticas de morosidad, a mayor número de políticas de cobranza habrá una mayor liquidez.
- De la tabla 26, el p valor (sig. =0.00) es menor a 0.05 por lo que se logró analizar que existe una relación entre la liquidez y gestión de cuentas por cobrar, si se aplica una buena gestión la liquidez será alta.

ANÁLISIS DOCUMENTARIO DE LA FERRETERIA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C

DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(EXPRESADO EN SOLES)

ANÁLISIS VERTICAL - VARIACIÓN RELATIVA

ACTIVO	2019	2019 (%)	2018	2018(%)
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA BANCOS	112,020	5.56%	50,328	2.53%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	325,060	16.13%	426,962	21.44%
CTAS.POR COB. AL PERSONAL, ACCION.(SOCIOS), DIREC.Y GERENTES	5,384	0.27%	5,181	0.26%
CTAS POR COBRAR DIVERSAS- TERCEROS	66,012	3.28%	65,873	3.31%
CTAS POR COBRAR RELACIONADAS	7,321	0.36%	7,207	0.36%
MERCADERIAS	1,278,023	63.42%	1,231,746	61.84%
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS	-3,821	-0.19%	-3,750	-0.19%
SUMINISTROS DIVERSOS	1,224	0.06%	1,106	0.06%
EXISTENCIAS POR RECIBIR	130,010.50	6.45%	127,048.25	6.38%
ESTIMACION PARA CTAS DE COBRANZA DUDOSA	-25,389	-1.26%	-25,312	-1.27%
SERVICIOS Y OTROS CONTRATOS POR ANTICIPADO	2,309	0.11%	2,243	0.11%
ACTIVO DIFERIDO	7,998	0.40%	7,929	0.40%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,906,151	94.58%	1,896,561	95.22%
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEBLES MAQUINARIAS Y EQUIPOS	183,541	9.11%	169,608	8.52%
INTANGIBLES	0	0.00%	0	0.00%
DEPRECIACION, AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS	-74,410	-3.69%	-74,399	-3.74%

Lima – Perú, 2019

ACTIVO DIFERIDO	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	109,131	5.42%	95,209	4.78%
TOTAL ACTIVO	2,015,282	100.00%	1,991,770	100.00%

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

TRIB.CONTRAP.Y APORTES AL SIST. DE PENS. Y DE SALUD POR PAGA	10,999	0.55%	10,970	0.55%
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	41,900	2.08%	41,854	2.10%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS	689,093	34.19%	701,268	35.21%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	120	0.01%	180	0.01%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	117,600	5.84%	117,600	5.90%

TOTAL PASIVO CORRIENTE	859,712	42.66%	871,872	43.77%
-------------------------------	----------------	---------------	----------------	---------------

PASIVO NO CORRIENTE

OTRAS CTAS. POR PAGAR DIVERSAS	0		0	
--------------------------------	---	--	---	--

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0		0	
----------------------------------	----------	--	----------	--

PATRIMONIO

CAPITAL	220,000	10.92%	220,000	11.052%
RESERVAS	15,538	0.77%	15,538	0.78%
RESULTADOS ACUMULADOS	896,639	44.49%	866,152	43.49%
UTILID-Y/O PERD-DEL EJERCICIO	233,933	11.61%	182,084	9.14%
TOTAL PATRIMONIO	1,155,570	57.34%	1,119,898	56.23%
				0.00%

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,015,282	100.00%	1,991,770	100.00%
----------------------------------	------------------	---------	------------------	---------

Fuente: Estados financieros DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S. A. C

INTERPRETACIÓN

- El dinero en caja y bancos para el año 2019 fue de 112, 020 soles que representa al 5.56% de los activos, que es mayor al que representaba en el 2018 que fue de 50,328 soles representando el 2.53% de los activos, mostrando un incremento de 3.03 puntos porcentuales. lo cual indica que la Mype ferretera realiza un mejor manejo de sus cuentas por cobrar en el año 2019, que se ve reflejado en su liquidez (activo corriente) de la empresa ya que guarda una correlación directa las cuentas por cobrar con la liquidez.
- Por otro lado, las cuentas por cobrar comerciales – terceros, en el año 2019 fue de 325, 060 soles que representaba el 16.13% de los activos que es menor al que representaba en el 2018 que fue de 426, 962 soles representando el 21.44% de los activos. Dejando ver que hubo una disminución de 5.31 puntos porcentuales respecto a las cuentas por cobrar, reflejando una menor morosidad. Este se debe a un mejor manejo de las políticas de cobranzas que la empresa a realizado, que se ve reflejada en tener una mayor liquidez debido a que guarda una relacion directa las politicas de cobranza con la liquidez.

- Así mismo, las cuentas por cobrar diversos – terceros en el año 2019 representaron el 3.28% de los activos que es menor al que representaba en el 2018 que fue 3.31% de los activos. Dejando ver que hubo una disminución 0.03 puntos porcentuales. Lo que indica que la empresa esta realizando un mejor control de sus politicas de cuentas por cobrar a fin de ver refleja en su liquidez, y no tener perdidas al realizar el resgitro de sus cuentas por cobrar como cobranza dudosa que podria a ser con el tiempo una cuenta incobrable.
- Por su parte, el patrimonio en el año 2019 fue de 1, 155, 570 soles que representaba el 57.34%, que mayor al que representaba en el 20178 que fue de 1, 119, 898 soles representando el 56.23%. Mostrando un incremento de 1.1 puntos porcentuales. lo cual se ve reflejado por tener una mayor liquidez en el año 2019 haciendo que el patrimonio de la empresa crezca.

DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS
(EXPRESADO EN SOLES)
ANÁLISIS VERTICAL - VARIACIÓN RELATIVA

	<u>2019</u>	<u>2019 (%)</u>	<u>2018</u>	<u>2018(%)</u>
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS NETAS (Ingresos Operacionales)	871,522	100.00%	866,321	100.00%
OTROS INGRESOS (Operacionales)				
TOTAL INGRESOS BRUTOS	871,522	100.00%	866,321	100.00%
COSTO DE VENTAS (operacionales)	-799,006	-91.68%	-802,615	-92.65%
OTROS COSTOS (Operacionales)				
UTILIDAD BRUTA	72,516	8.32%	63,706	7.35%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-28,509	-3.27%	-22,978	-2.65%
GASTOS DE VENTAS	-47,899	-5.50%	-46,658	-5.39%
GANANCIA O PERDIDA VENTA DE ACTIVO FIJO	153	0.02%	149	0.02%
OTROS INGRESOS	25,501	2.93%	21,300	2.46%
OTROS GASTOS				
UTILIDAD OPERATIVA	21,762	2.50%	15,519	1.79%
INGRESOS FINANCIEROS	13,507	1.55%	12,225	1.41%
GASTOS FINANCIEROS	-428	-0.05%	-428	-0.05%
DIFERENCIAS DE CAMBIO NETO	-1,659	-0.19%	-1,725	-0.20%
RESULTADO ANTES DE PARTICIP. Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	33,182	3.81%	25,590	2.95%
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES				
IMPUESTO A LA RENTA	-9,789	-1.12%	-7,382	-0.85%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	23,393	2.68%	18,208	2.10%

Fuente: Estados financieros DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S. A. C

INTERPRETACIÓN

- En términos generales la utilidad neta del ejercicio en el año 2019 fue de 23, 393 soles que representaba el 2.68% de los ingresos que es mayor al que representaba en el 2018 que fue de 18,208 soles representando el 2.10% de los ingresos. Mostrando un incremento de 0.58 puntos porcentuales. Al respecto respecto de los estados de resultados se puede determinar que hubo una mayor liquidez de una año a otro pudiendo deducir que la empresa realizó un mejor manejo de políticas de cuentas por cobrar.

DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(EXPRESADO EN SOLES)

ANÁLISIS HORIZONTAL

ACTIVO	2019	2018	Variación absoluta (soles)	Variación relativa (%)
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA BANCOS	112,020	50,328	61,692	122.6%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS	325,060	426,962	-101,902	-23.9%
CTAS.POR COB. AL PERSONAL, ACCION.(SOCIOS), DIREC.Y GERENTES	5,384	5,181	203	3.9%
CTAS POR COBRAR DIVERSAS- TERCEROS	66,012	65,873	139	0.2%
CTAS POR COBRAR RELACIONADAS	7,321	7,207	114	1.6%
MERCADERIAS	1,278,023	1,231,746	46,277	3.8%

Lima – Perú, 2019

DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS	-3,821	-3,750	-71	1.9%
SUMINISTROS DIVERSOS	1,224	1,106	118	10.6%
EXISTENCIAS POR RECIBIR	130,010.50	127,048.25	2,962	2.3%
ESTIMACION PARA CTAS DE COBRANZA DUDOSA	-25,389	-25,312	-77	0.3%
SERVICIOS Y OTROS CONTRATOS POR ANTICIPADO	2,309	2,243	66	2.9%
ACTIVO DIFERIDO	7,998	7,929	70	0.9%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,906,151	1,896,561	9,590	0.5%
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEBLES MAQUINARIAS Y EQUIPOS	183,541	169,608	13,933	8.2%
INTANGIBLES	0	0		
DEPRECIACION, AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS	-74,410	-74,399	-11	0.0%
ACTIVO DIFERIDO	0	0		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	109,131	95,209	13,922	14.6%
TOTAL ACTIVO	2,015,282	1,991,770	23,513	1.2%

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

TRIB.CONTRAP.Y APORTES AL SIST. DE PENS. Y DE SALUD POR PAGA	10,999	10,970	29	0.3%
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	41,900	41,854	46	0.1%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS	689,093	701,268	-12,175	-1.74%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	120	180	-60	-33.3%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	117,600	117,600	0	0.0%

TOTAL PASIVO CORRIENTE	859,712	871,872	-12,160	-1.39%
PASIVO NO CORRIENTE				
OTRAS CTAS. POR PAGAR DIVERSAS	0	0		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0	0		
PATRIMONIO				
CAPITAL	220,000	220,000	0	0.0%
RESERVAS	15,538	15,538	0	0.0%
RESULTADOS ACUMULADOS	896,639	866,152	30,487	3.5%
UTILID-Y/O PERD-DEL EJERCICIO	233,933	182,084	51,849	28.5%
TOTAL PATRIMONIO	1,155,570	1,119,898	35,672	3.19%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,015,282	1,991,770	23,513	1.2%

Fuente: Estados financieros DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S. A. C

INTERPRETACIÓN

- El dinero en caja y bancos en el año 2019 respecto al año 2018 se incrementó en un 122%, pasando de 50, 328 soles a 112, 020 soles respectivamente. Al respecto la empresa aumenta considerablemente su liquidez por haber realizado un mejor manejo de sus políticas de cuentas por cobrar lo cual se ve reflejado en su activo corriente del año 2019.
- Por otro lado, las cuentas por cobrar comerciales – terceros, en el año 2019 respecto al año 2018 disminuyó en un 23.9%, pasando de 426, 962 soles a 325, 060 soles respectivamente. Dejando ver que hubo una disminución respecto a las cuentas por cobrar,

reflejando que realizo la empresa una politica de morosida adecuado, por lo que va tener una mayor liquidez disponible para afrontar sus deudas o cualquier imprevisto que se pudiera presentar.

- Por su parte, el patrimonio en el año 2019 respecto al año 2018 aumento en un 3.19%, pasando de 1, 119, 898 soles a 1,155, 570 soles respectivamente. Refiera a que empresa tiene mayor disponibilidad de liquidez para poder financiar sus deudas a corto plazo.

DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS
(EXPRESADO EN SOLES)
ANÁLISIS HORIZONTAL

	2019	2018	Variación absoluta (soles)	Variación relativa (%)
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS NETAS (Ingresos Operacionales)	871,522	866,321	5,201	0.6%
OTROS INGRESOS (Operacionales)				
TOTAL INGRESOS BRUTOS	871,522	866,321	5,201	0.6%
COSTO DE VENTAS (operacionales)	-799,006	-802,615	3,609	-0.4%
OTROS COSTOS (Operacionales)				
UTILIDAD BRUTA	72,516	63,706	8,810	13.8%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-28,509	-22,978	-5,531	24.1%
GASTOS DE VENTAS	-47,899	-46,658	-1,240	2.7%
GANANCIA O PERDIDA VENTA DE ACTIVO FIJO	153	149	4	2.7%
OTROS INGRESOS	25,501	21,300	4,201	19.7%
OTROS GASTOS				
UTILIDAD OPERATIVA	21,762	15,519	6,244	40.2%
INGRESOS FINANCIEROS	13,507	12,225	1,282	10.5%
GASTOS FINANCIEROS	-428	-428	0	0.0%
DIFERENCIAS DE CAMBIO NETO	-1,659	-1,725	66	-3.8%

Lima – Perú, 2019

RESULTADO ANTES DE PARTICIP. Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	33,182	25,590	7,592	29.7%
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES				
IMPUESTO A LA RENTA	-9,789	-7,382	-2,407	32.6%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	23,393	18,208	5,185	28.5%

Fuente: Estados financieros DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S. A. C

INTERPRETACIÓN

- En términos relativos la utilidad neta del ejercicio en el año 2019 respecto al año 2018 se incrementó en 28.5%, pasando de 18,208 soles a 23,393, en términos absolutos se incrementó en 5,185 soles. Al respecto la empresa no tiene un incremento significativo en su utilidad respecto de un año a otro por ello se debe implementar mejores políticas de cuentas por cobrar, cobranza, morosidad; a fin de que se vea reflejado en la liquidez de los años siguientes que influyen también en la utilidad.

Situación en el 2018

Morosidad

Cuentas por Cobrar comerciales - terceros 426, 962 soles

Activo Corriente 1, 896, 561 soles

Deuda de clientes que no pagan a tiempo

$$M\% = \frac{\text{Cuentas por Cobrar comerciales} - \text{terceros}}{\text{Activo Corriente}} = \frac{426,962}{1,896,561} = 22.5\%$$

Interpretación: Al respecto la morosidad del año 2018 representa un 22.5 % lo cual es muy elevado, debido que la liquidez corriente solo es el 77.5 % por lo que se debe de reflejar un monto de las cuentas por cobrar, a fin de que la Mype ferretera muestre una mayor liquidez.

Liquidez

Activo Corriente 1, 896, 561 soles

Pasivo Corriente 871, 872 soles

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{1,896,561}{827,997} = 2.17$$

Interpretación: La liquidez del año 2018 para la Mype ferretera representa que cuenta con su activo corriente de 2.17 sol por cada un 1 sol de deuda a corto plazo, por lo que el circulante de dicha empresa es suficiente para cumplir con sus obligaciones más inmediatas.

Situación en el 2019 (con una mejor gestión de cuentas por cobrar)

Morosidad

Cuentas por Cobrar comerciales - terceros 325, 060 soles

Activo Corriente 1, 906, 151 soles

Deuda de clientes que no pagan a tiempo

$$M\% = \frac{\text{Cuentas por Cobrar comerciales} - \text{terceros}}{\text{Activo Corriente}} = \frac{325,060}{1,906,151} = 17.1\%$$

Interpretación: Por otra parte la morosidad del año 2019 disminuye significativamente en 5.4 % respecto al 2018, lo cual indicaba que la empresa Mype ferretera a realizado un manejo adecuado de sus políticas de morosidad que se ve reflejado en su liquidez de dicho año.

Liquidez

Activo Corriente 1, 906, 151 soles

Pasivo Corriente 859, 712 soles

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{1,906,151}{795,712} = 2.22$$

Interpretación: Asimismo, la liquidez del año 2019 representa una mayor cantidad de activo corriente de la Mype ferretera para afrontar sus deudas a corto plazo respecto al año 2018, por lo que tiene 2.22 sol por cada un 1 sol de su obligación más inmediata.

Tabla 27 Comparación de la Gestión de cuentas por cobrar

Ratio	2019	2018	Variación
Morosidad	17.1%	22.5%	-5.4 pp.
Liquidez	2.22	2.17	0.05

Fuente: Estados financieros DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S. A. C

Elaboración propia

Interpretación: Se puede apreciar de la comparación de ratios, que la morosidad respecto del 2018 disminuye en el 2019 llegando una diferencia de 5.4 puntos porcentuales lo que indica que se realizó una adecuada política de cuentas por cobrar disminuyeron. Asimismo, respecto a la liquidez existe un ligero incremento de 0.05 del 2018 al 2019 por lo que se debe seguir implementando las políticas de cuentas por cobrar que guarda una correlación directa con la liquidez; por otra parte respecto al ratio de liquidez en los dos años evaluados la empresa Mype ferretera tuvo disponibilidad de sus activos corrientes para afrontar sus deudas a corto plazo.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

- i. Lorena (2016) en su investigación tuvo como objetivo general determinar cómo se relaciona la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. Se tomó como muestra a 25 trabajadores el área contabilidad y administrativa, usando para la recolección de datos es el censo y como instrumento se utilizó el cuestionario medido a través de la escala de Likert. Llegando a la conclusión, que existe una correlación significativa de 0.592 entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Multimoda, guardando relacion al respecto con la presente investigación por otra parte se determino que la gestion de cuentas por cobrar se encuentra altamente relacionados de manera directa con al liquidez con una correlacion de $r = 0.874$, por lo que se debe de implemenetar una adecuado politica para las cuentas por cobrar a fin de ver los resultados en la lquiidez de la empresa.
- ii. Aguilar (2013) menciona que la rotación de las cobranzas con su debido procedimiento de políticas de cobranza permite controlar la liquidez coincidiendo con la presente investigacion al repecto, logrando y estableciendo un cronograma de los cumplimientos prolongado de cobro y asimismo poder cubrir la necesidad más relevante del capital de trabajo para el desarrollo de la empresa. Por otra parte se determino en la invistegacion de la Mype ferretra que no cuenta con una politica adecuada de cobranza por lo ve afectado la liquidez de la empresa, lo que se puede apreciar en los estados financieros interpretados.
- iii. Loyola (2016) señala que las Mypes debido a su carente política de créditos, la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de la empresa guardando relacion con la presente investigacion, lo cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes no realiza un seguimiento detallado para verificar el cumplimiento con los terceros, debido a una débil política

establecida en sus procedimientos en tener un control más riguroso. Al respecto la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C aplica una mala gestión de cuentas por cobrar representando (58.33%), y aplica una buena gestión con un porcentaje de 11.11%, por lo que ve afectado la liquidez al relaizar un mal manejo de sus politicas de cuentas por cobrar debido a que guarda una correlacion directa las cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa en investigacion.

iv. Cárdenas y Velasco (2014) aplica una investigación de tipo documental, para determinar y analizar los indicadores financieros referentes a la morosidad de las cuentas por cobrar, rentabilidad y liquidez (...) en particular, se evidenció el crecimiento acelerado de los costos y los gastos sin ningún control con respecto al aumento en las ventas, igualmente el crecimiento de las cuentas por cobrar, lo cual incidió directamente en la sostenibilidad financiera del Hospital. Al respecto en la presente investigación se determino que la empresa solo aplica de 1 a 2 politicas de morosidad lo cual genera una perdida para la empresa, al registrar dichas morosidades en su amyoria como cuentas incobrables que afecta de manera directa a la liquidez.

Limitaciones

- Con respecto a los cuestionarios aplicados existe la posibilidad que muchos de los trabajadores de la Mype ferretera distribución y servicios genrales Bosa S.A.C hayan dado respuestas confiables, debido a que al ser una pequeña empresa no cuentan con un personal encargado de llevar la contabilidad y el mismo dueño el que lleva los registros de la contabilidad, sin tener mucho conocimiento acerca de los temas.
- Existen otras acciones de la gestión de cuentas por cobrar, que no se consideran en esta investigación, pero de igual manera guarda una relación con la liquidez de la Mype ferretra distribución y servicios genrales Bosa S.A.C

- Respecto al análisis de los documentos financieros de la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C, la gerente de dicha empresa nos proorciono una copia de sus documentos del balance general de los años 2018, 2019 a fin de realizar los analisis e interpretación horizontales y verticales.
- Si bien, los resultados son significativos esta investigación solo explica un nivel de relación entre las variables estudiadas, lo cual no implica que estas variables tengan una relación de causa y efecto.

Implicancias prácticas

- La Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C, debe mejorar su Gestión de cuentas por cobrar, ya que una buena política de cobranza, crédito y morosidad está relacionada con un nivel alto de liquidez.
- Si se logra disminuir los niveles de morosidad (por las deudas que no se cobran) la liquidez será mayor y la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C podrá cumplir adecuadamente con aquellas obligaciones a corto plazo que tienen como empresa.

Implicancias teóricas

- Se ha comprobado que, a mayor número de políticas de cobranza, mayor número de políticas de crédito y un mayor número de políticas de morosidad aplicadas de manera eficiente en las empresas, los niveles de morosidad serán menores y a su vez se relacionará con un mayor nivel de liquidez.
- Se ha comprobado la inadecuada gestión de cuentas por cobrar está relacionado con la liquidez de una empresa.

Implicancias metodológicas

- El análisis correlacional (para variables con un comportamiento no normal) visto en esta investigación permite encontrar la relación entre la liquidez y la gestión de cuentas por cobrar.

- La presente investigación puede servir como referencia para futuras investigaciones acerca de este tema, así como también para dueños de empresas que estén atravesando dificultades como la problemática detallada en esta investigación.
- No se descarta que un análisis causal pueda mostrar resultados similares.

4.1 Conclusiones

- i. De los documentos financieros de la MYPE FERRETERA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C revisados, para el Estado de Situación Financiera de 2018 el monto total de cuentas por cobrar ascendió a 496, 962 soles representando el 22.5% del total del Activo Corriente, en este escenario el ratio de Liquidez resultó de 2.29, es decir la ferretería contaba con 2.29 soles por cada 1.00 sol que tuviese de deuda en el corto plazo. Mientras que para el Estado de Situación Financiera de 2019 el monto total de las cuentas por cobrar ascendió a 325, 060 soles representando el 17.1% del total del Activo Corriente, en este escenario el ratio de Liquidez resultó de 2.39, es decir la ferretería contaba con 2.39 soles por cada 1.00 sol que tuviese de deuda en el corto plazo.

Así mismo, en base a la información de la ferretería (a través de la encuesta) se concluye que la Gestión de cuentas por cobrar se encuentra altamente relacionada de manera directa con la liquidez ($r = 0.874$, ver tabla 26) por lo que, una eficiente Gestión de cuentas por cobrar mediante la aplicación de sus políticas de cobro, guarda relación con un mayor nivel de liquidez en la Mype ferretera distribución y servicios genrales Bosa S.A.C durante el 2019.

- ii. El número de políticas de cobranza se encuentra relacionada de manera directa con la liquidez ($r = 0.683$, ver tabla 23) por lo que, un mayor número de políticas de cobranza ejecutadas guarda relación con un mayor nivel de liquidez en la Mype ferretera distribución y servicios genrales Bosa S.A.C durante el 2019.
- iii. El número de políticas de crédito se encuentra relacionada de manera directa con la liquidez ($r = 0.689$, ver tabla 24) por lo que, un mayor número de políticas de crédito ejecutadas guarda relación con un mayor nivel de liquidez en la Mype ferretra distribución y servicios genrales Bosa S.A.C durante el 2019.

- iv. El número de políticas de morosidad se encuentra relacionada de manera directa con la liquidez ($r = 0.797$, ver tabla 25) por lo que, un mayor número de políticas de morosidad ejecutadas guarda relación con un mayor nivel de liquidez en la Mype ferretera distribución y servicios generales Bosa S.A.C durante el 2019.

REFERENCIAS

- Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticos de la mercadotecnia*. Prociencia y cultura S.A .
- Aguilar Pinedo, V. H. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C, AÑO 2012*. Lima- Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Avelino Ramirez, M. A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cia. Ltda*. Guayaquil- Ecuador : Universidad Laica "Vicente Roca Fuerte de Guayaquil".
- Becerra Chavez , L., Biamonte Nieto, C. V., & Palacios Navarro, E. R. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C*. Lima- Perú: Universidad Peruana de las Américas .
- Bustamante, C. (2014). Interpretación de los ratios de liquidez y rentabilidad de la empresa. *Informativo caballero bustamante, 2*.
- Cabezas Ojeda, L. A. (2018). *Administración de los créditos comerciales y su contribución en la liquidez de las empresas comerciales en el mercado de Lima, periodo 2017*. Lima- Perú: Universidad san Martín de Porres .
- Cardenas , M., & Velasco , B. (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 facultad nacional de salud pública, 16-25*.
- Carrasco Santisteban, L. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa multimoda J&M E.I.R.L, San Juan de Lurigancho, 2016*. Lima- Perú: Universidad César Vallejo.
- Chimbo Solis, R. B. (2019). *Como influye el presupuesto en la liquidez de la empresa* . Machala- Ecuador: Universidad técnica de Machala .
- Durán Carpio, J. C. (2015). *El Control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo berrezueta carmona y cia. en el cantón Camilo Ponce Enríquez*. Machala- Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Fernandez , N., & Petit , A. (2009). *Procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar en el empresa de construcción de la industria petrolera. Caso: Municipio maracaibo*. Universidad Privada Rafael Beloso Chacin Venezuela. Zulia- Venezuela: Universidad Privada Rafael Beloso Chacín.
- Fernandez Cabrera, F. M. (2016). *El pago del impuesto general a las ventas y su incidencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas que venden al crédito en el distrito de los Olivos- Lima, año 2016*. Lima- Perú: Universidad san Martín de Porres.
- Garcia, D. (s.f.). *Diccionario Contable*. Obtenido de http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf
- Garrison , R., Noreen , E., & Brewer , P. (2007). *Contabilidad Administrativa*. México: Mc Graw Hill.
- Giraldo Jara, D. (2010). *Plan contable general para empresas*. Lima: Ventura Editores SAC.
- Gitman , L., & Zutter , C. (2012). *Principios de administración financiera*. México : Pearson .
- Gitman, L. (2003). *Principios de administracion financiera* . México: Pearson.
- González Pascual, Julián , & Gomes Bastos , R. (2012). La Morosidad; un acuciante problema financiero de nuestros días. *Saudi Med*.
- Guarnizo Montalvan, E. G. (2018). *El presupuesto de las cuentas por cobrar y la incidencia de la liquidez de las empresas* . Machala- Ecuador: Universidad Técnica de Machala .
- Levy, L. H. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna* . Mexico: Editorial Fiscales ISEF.
- Levy, L. H. (2009). *Planeamiento Financiera en la empresa moderna*. México: Editorial Fiscales ISEF.
- Lizárraga Vergaray, K. E. (2010). *Gestión de cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate*. Lima - Perú: Universidad San Martin de Porres .
- Loyola Ibanez, C. S. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquimicos en el distrito dr trujillo* . Trujillo- Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Morales Orozco, A. (2012). *La administracion de cuentas por cobrar en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias alimentaria y farmacéutica*. Cuautitlan Izcalli - Mexico: Univrsidad Nacional autonoma de Mexico.

- Oto Topón, B. S. (2011). *Modelo de gestión financiera y reducción de morosidad en el departamento financiero de la empresa eléctrica Riobamba S.A* . Riobamba : Riobamba - Ecuador .
- Parrales Ramos, C. A. (2013). *Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del IECE- Guayaquil y propuesta de mecanismo de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas* . Guayaquil - Ecuador : Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil.
- Páucar Pereyra, Y. J. (2016). *Control interno financiero y su efecto en la liquidez de la empresa ferretera Julio Lau S.A de trujillo en el año 2015*. Trujillo- Perú: Universidad César Vallejo.
- Perez, T., & Ramos , M. (2016). *Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis S.A.C - Trujillo*. Trujillo- Perú: Universidad Privada del Norte.
- Pineda Pauta, S. J. (2016). *Análisis de las ceuntas por cobrar de almacenes Politex del cantón el Guabo, periodo 2015*. Machala- Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Pomalaza Osorio, G. C. (2016). *La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana*. Lima- Perú: Universidad san Martín de Porres .
- Rodríguez Domínguez, L., Gallego Álvares, I., & García Sánchez , I. (2009). *Contabilidad para no Economistas, Especial referencia a las empresas de transporte aéreo*. Salamanca.
- Rodríguez Domínguez, L., Gallego Álvares, I., & García Sánchez , I. (2009). *Contabilidad para no Economistas, Especial referencia a las empresas de transporte aéreo*. Salamanca.
- Rodriguez Salinas, A. L. (2019). *Control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Asotecom s.a, periodo 2017*. Machala- Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Rosenberg, J. M. (1996). *Diccionario de Administración y Finanzas*. España: Editorial Océano.
- Salazar Bazan, S. (2019). *Los procesos de cobranzas y su incidencia en la liquidez de Tigre Perú Tubos y Conexiones S.A., Lurín, 2017*. Lima- Perú: Universidad Privada del Norte .
- Solis Cabrera, T. J. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. Guayaquil - Ecuador : Universidad Laica Vicente Roca Fuerte de Guayaquil.

Anexo N° 1
CUESTIONARIO

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA MYPE FERRETERA
DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C LIMA – PERU, 2019**

Cuestionario de Gestión de cuentas por Cobrar y Liquidez

- 1) ¿En su ferretería cuántas políticas de cobranzas se aplican?
a) 1 b) 2 c) 3 d) de 4 a más
- 2) ¿Dentro de sus políticas de cobranza, cual es la más efectiva?
a) Ir presencialmente a cobrar c) Cobrar por llamadas
b) Enviar notificaciones d) Otras
- 3) ¿En su ferretería cuántas políticas de crédito se aplican?
a) 1 b) 2 c) 3 d) de 4 a más
- 4) ¿Dentro de sus políticas de crédito, cual es la más efectiva?
a) Contrato con límite de tiempo c) Pago en partes
b) Descuentos de la deuda d) Otras
- 5) ¿En su ferretería cuántas políticas de morosidad se aplican?
a) 1 b) 2 c) 3 d) de 4 a más
- 6) ¿Dentro de sus políticas de morosidad, cual es la más efectiva?
a) Interés moratorio c) Penalidad
b) Reducirles la línea de crédito d) Otras

DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Mag. César J. Peña Oxolón

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo Bachiller del programa de Working Adult con mención Contabilidad y finanzas de la UPN, en la sede Comas, promoción 2019, requiero validar los instrumentos con los cuales recoger la información necesaria para poder desarrollar mi tesis y con la cual optare el grado de Contador Público.

El título nombre de mi tesis es: “GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA MYPE FERRETERA DSITRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENRALES BOSA S.A.C LIMA – PERU, 2019”. y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de negocios y/o investigación en negocios.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Matriz de consistencia.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

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

Atentamente.



Saavedra Olivares Skiner Brayson
46751716

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Bravo (como se citó en Lizárraga, 2010) menciona que consiste en representar derechos exigibles originados por ventas al crédito, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de los recursos de la empresa que se convierten en efectivo para terminar el periodo de actividades financieras a corto plazo.

Dimensiones de la variable:

Dimensión 1 *Políticas de Cobranza*

Levy (2009) señala a estas políticas como aquel procedimiento de cobranza que es fundamental cuando se presenta casos de incumplimiento y otorgamiento de crédito comercial teniendo términos y condiciones en cada contrato. Se debe seguir la regla de acuerdo a cada tipo de cliente con su historial de comportamiento de pago, la empresa tendrá la definición en cada problema de cobranza para aplicar las políticas adecuadas. (pág. 212)

Dimensión 2 *Políticas de Crédito*

Gitman (2003), consiste en un conjunto de lineamientos que tienen como finalidad el de determinar si a un cliente se le debe otorgar un crédito y cuál es el tiempo por el cual se le dará el crédito. Es importante que la empresa tenga a su disposición fuentes de información de crédito pertinentes y que pueda utilizar métodos de análisis, ya que todos estos aspectos son cruciales para lograr un manejo eficiente y eficaz de las cuentas por cobrar.

Dimensión 3 *Políticas de Morosidad*

Son políticas que tienen como objetivo lograr que los acreedores de crédito cumplan con sus pagos al tiempo determinado en el contrato, con el temor de la penalidad o intereses por no cumplir con las fechas estipuladas. Oto (2011) señala que la morosidad vendría a ser la cartera pesada, equivalente por cuanto los clientes no han

cumplido con su acuerdo de pago; la morosidad es producto de una inadecuada calificación del crédito y una deficiente administración de cobranza.

Variable: LIQUIDEZ

Bernstein (como se citó en Aguilar, 2013) se entiende como liquidez a la rapidez, facilidad y el grado de merma en la que los activos circulantes se convierten en efectivo para tesorería, y la escasez de liquidez se considera uno de los principales causa de dificultades financieras. Por lo que la liquidez se puede definir de manera sencilla como la capacidad de pago a corto plazo que posee la empresa, o también, como la capacidad en la que se convierten los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que comúnmente se conoce como tesorería. La liquidez puede ser medida a través de los ratios de liquidez corriente, razón ácida y capital de trabajo neto.

Dimensiones de la variable:

Dimensión 1: Liquidez Corriente.

Es el principal ratio de medida de liquidez, indica qué proporción de las deudas de corto plazo se cubren con elementos del activo, su conversión en efectivo corresponde aproximadamente a la fecha de vencimiento de las obligaciones. El activo corriente está conformado por las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, inventarios y los valores de fácil negociación. (Aching, 2005, p. 6)

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

Dimensión 2: Razón Ácida.

La razón ácida es una prueba mucho más fuerte de la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Los inventarios y los gastos pagados por adelantado se excluyen de los activos circulantes, por lo que quedan solamente los activos más líquidos para dividir por el pasivo a corto plazo. (Garrison, Noreen y Brewer, 2007, p.811)

$$\text{Razón Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Dimensión 3: Capital Neto de Trabajo.

A diferencia de los indicadores anteriores, este no es expresado como un ratio, más bien viene a ser un saldo monetario, que equivale a la diferencia del Activo Corriente menos el Pasivo Corriente. Mientras más amplia sea la diferencia, entonces mayor será la disponibilidad de efectivo de la empresa para realizar sus operaciones corrientes, después de haber cumplido con sus obligaciones de corto plazo. (Bustamante, 2014, p. 3).

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

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

Variable: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

DIMENSIONES	INDICADOR	ITEM	NIVELES O RANGOS
Políticas de Cobranza	Número de políticas de Cobranza	1	a) 1 b) 2 c) 3 d) 4 a más
	Efectividad de las políticas de Cobranza	2	Sin Rango
Políticas de Crédito	Número de políticas de Crédito	3	a) 1 b) 2 c) 3 d) 4 a más
	Efectividad de las políticas de Crédito	4	Sin rango
Políticas de Morosidad	Número de políticas de Morosidad	5	a) 1 b) 2 c) 3 d) 4 a más
	Efectividad de las políticas de Morosidad	6	Sin rango

Fuente: Elaboración propia.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

Variable: LIQUIDEZ

DIMENSIONES	INDICADOR	ITEM	NIVELES O RANGOS
Liquidez Corriente	Activo Corriente	7	Numérico
	Pasivo Corriente	8	Numérico
Razón Ácida	Diferencia entre activo corriente e inventarios, sobre pasivo corriente	9	Numérico
Capital de Trabajo	Diferencia entre Activo y Pasivo Corriente	10	Numérico

Fuente: Elaboración propia.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA MYPE FERRETERA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S..A.C LIMA – PERÚ 2019.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADOR
¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?	Analizar la relación existente entre la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.	La gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.	V1 Gestión de Cuentas por Cobrar	Políticas de Cobranza	Cantidad de políticas de Cobranza
					Efectividad de políticas de Cobranza
				Políticas de Crédito	Cantidad de políticas de Crédito
					Efectividad de políticas de Crédito
				Políticas de Morosidad	Cantidad de políticas de Morosidad
					Efectividad de políticas de Morosidad
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	V2	DIMENSIONES	INDICADOR
1.¿De qué manera las políticas de cobranza se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales	1. Analizar la relación existente entre las políticas de cobranza con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales	1. Las políticas de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.	Liquidez	Liquidez Corriente	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

<p>Bosa S.A.C en el año 2019?</p> <p>2. ¿De qué manera las políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?</p> <p>3. ¿De qué manera las políticas de morosidad se relaciona con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019?</p>	<p>Bosa S.A.C en el año 2019.</p> <p>2. Analizar la relación existente entre las políticas de crédito con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p> <p>3. Analizar la relación existente entre las políticas de morosidad con la liquidez de la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p>	<p>2. Las políticas de crédito se relaciona significativamente con la liquidez la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p> <p>3. Las políticas de morosidad se relaciona significativamente con la liquidez la Mype ferretera Distribución y servicios generales Bosa S.A.C en el año 2019.</p>		<p>Razón Ácida</p> <p>Capital de Trabajo</p>	<p>$= \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$</p> <p>$= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$</p>
---	---	---	--	--	--

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA MYPE FERRETERA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Políticas de Cobranza							
1	¿En su ferretería cuántas políticas de cobranzas se aplican?	x		x		x		
2	¿Dentro de sus políticas de cobranza, cual es la más efectiva?	x		x		x		
	DIMENSION 2: Políticas de Crédito							
3	¿En su ferretería cuántas políticas de crédito se aplican?	x		x		x		
4	¿Dentro de sus políticas de crédito, cual es la más efectiva?	x		x		x		
	DIMENSION 3: Políticas de Morosidad							
5	¿En su ferretería cuántas políticas de morosidad se aplican?	x		x		x		
6	¿Dentro de sus políticas de morosidad, cual es la más efectiva?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg:Mg. César J. Peña Oxolón..... DNI:...08152312...

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exado y directo

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL

...10.de...01..del 2020.....



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ DE LA MYPE FERRETERA DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS GENERALES BOSA S.A.C

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	DIMENSIÓN 1: Liquidez Corriente	SI	No	SI	No	SI	No	
7	¿De qué cantidad fue el monto perteneciente al Activo Corriente al 31 de diciembre de 2018?	x		x		x		
8	¿De qué cantidad fue el monto perteneciente al Pasivo Corriente al 31 de diciembre de 2018?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2: Razón Ácida	SI	No	SI	No	SI	No	
9	¿ De qué cantidad fue el monto perteneciente al Pasivo Corriente al 31 de diciembre de 2018?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 3: Capital de Trabajo	SI	No	SI	No	SI	No	
10	¿ ¿De qué cantidad fue el monto de la diferencia entre Activo y Pasivo Corriente 31 de diciembre de 2018?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**
Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:Mg. César J. Peña Oxolón..... **DNI: ...08152312....**

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

...10.de...01.del 2020....

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



Firma del Experto Informante.

