



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA
INDUSTRIAL, DE SAN JUAN DE LURIGANCHO-
2023”

Tesis para optar al título profesional de:

Contadora Pública

Autores:

Zenayda Magnolia Gomez Ayala
Acelita Urbina Bardales

Asesor:

Dr. CPC. Walter Christian Bernia Leon

<https://orcid.org/0000-0002-1963-691X>

Lima - Perú

2024

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	WALTER CHRISTIAN BERNIA LEON
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	DANTE LUIS GONZALES TULLUME
	Nombre y Apellidos

INFORME DE SIMILITUD



Página 2 of 113 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:304961486

17% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...




Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

Exclusiones

- ▶ N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 16%  Fuentes de Internet
- 6%  Publicaciones
- 11%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios porque para él nada es imposible solo hay que tener fe, a mi mamá que es la definición más precisa del amor, ya que, con tus palabras de aliento, cada sonrisa y todo tu apoyo incondicional calman cualquier tormenta.

Zenayda Magnolia Gomez Ayala

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios, por darnos la sabiduría e inteligencia para lograr terminar satisfactoriamente este proyecto, a mis padres que son la motivación de todos los días para cumplir cada objetivo y sueños que tengo, a mi hermano Eiser que desde un inicio tuvo la confianza en mí que podría lograr todo lo que anhelo, gracias a cada uno de mi familia que confío en mí y por su apoyo incondicional.

Acelita Urbina Bardales

AGRADECIMIENTO

Primeramente, damos gracias a Dios, a la universidad y profesores por sus enseñanzas a lo largo de nuestra formación académica y su orientación. En especial al asesor por sus consejos valiosos y apoyo en el trabajo de investigación que se está presentando.

Zenayda Magnolia Gómez Ayala y Acelita Urbina Bardales

Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURA	9
RESUMEN	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	38
CAPÍTULO III: RESULTADOS	45
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	74
REFERENCIAS	83
ANEXOS	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Conformación de la población.....	39
Tabla 2 Tabla de rango y confiabilidad	40
Tabla 3 Resumen de procesamiento de datos	41
Tabla 4 Estadística de confiabilidad.....	41
Tabla 5 Juicio de expertos de la entrevista y el cuestionario.....	42
Tabla 6 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Políticas de cobranza de la variable Gestión de cuentas por cobrar.....	45
Tabla 7 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Morosidad de la variable Gestión de cuentas por cobrar	46
Tabla 8 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Política de Crédito de la variable Gestión de cuentas por cobrar.....	48
Tabla 9 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Flujo de Efectivo de la variable Liquidez	49
Tabla 10 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Inversiones a corto plazo de la variable Liquidez	51
Tabla 11 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Obligaciones a corto plazo de la variable Liquidez.....	52
Tabla 12 Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Gestión de cuentas por cobrar	53
Tabla 13 Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Liquidez	54
Tabla 14 Prueba de Normalidad	56
Tabla 15 Prueba de Hipótesis General.....	57
Tabla 16 Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 1.....	57

Tabla 17	Prueba de Hipótesis Específica 1.....	58
Tabla 18	Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 2.....	59
Tabla 19	Prueba de Hipótesis Específica 2.....	60
Tabla 20	Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 3.....	61
Tabla 21	Prueba de Hipótesis Específica 3.....	62
Tabla 22	Qué entiende usted por gestión de cuentas por cobrar, considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar eleva el índice de liquidez	64
Tabla 23	Considera usted que las actuales políticas de cobranza que tiene la empresa son adecuadas para no tener un alto índice de morosidad	65
Tabla 24	Qué medidas ha tomado la empresa para reducir la cartera de clientes morosos en el último período.....	66
Tabla 25	En qué medida las políticas de crédito están adecuadas para no abordar riesgos financieros hacia la empresa por la falta de pago de clientes	67
Tabla 26	Qué estrategias puede adoptar la empresa para mejorar su liquidez sin contar con un financiamiento externo	68
Tabla 27	Como la empresa puede contar buen flujo de efectivo para planificar sus estrategias de financiamiento.	69
Tabla 28	Cómo debería la empresa evaluar el balance entre realizar inversiones a corto plazo y mantener suficiente liquidez para operaciones diarias	70
Tabla 29	Qué impacto tiene los plazos de cobro en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y cómo pueden optimizarse estos plazos para mejorar la liquidez	71
Tabla 30	Qué recomendaciones y sugerencias nos brindaría para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y optimizar la liquidez en la empresa.....	72

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Fórmula para la razón corriente	30
Figura 2 Fórmula Prueba ácida.....	30
Figura 3 Fórmula Razón efectivo	31
Figura 4 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Políticas de cobranza de la variable Gestión de cuentas por cobrar	45
Figura 5 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Morosidad de la variable Gestión de cuentas por cobrar	47
Figura 6 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Política de Crédito de la variable Gestión de cuentas por cobrar.....	48
Figura 7 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Flujo de Efectivo de la variable Liquidez	49
Figura 8 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Inversiones a corto plazo de la variable Liquidez.....	51
Figura 9 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Obligaciones a corto plazo de la variable Liquidez.....	52
Figura 10 Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Gestión de cuentas por cobrar	54
Figura 11 Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Liquidez.....	55

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar como la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023 para llevar a cabo esta investigación, se realizó un análisis de la problemática existente en las cuentas por cobrar de una empresa industrial. El estudio contempla un diseño no experimental, de nivel correlacional, de tipo aplicada, utilizando un enfoque mixto, donde la población y la muestra está conformada por 15 colaboradores de una empresa industrial, asimismo, se aplicó como técnicas la encuesta y entrevista considerando como instrumentos de recolección de datos el cuestionario y la guía de entrevista la cual es validado por juicio de experto. Los resultados evidencian que existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. Por lo tanto, se concluye que las estrategias de cobro son fundamentales para asegurar que una empresa industrial mantenga un flujo de efectivo estable. Al establecer plazos de pago adecuados y de forma eficaz, la recaudación de las cuentas por cobrar reduce las cuentas incobrables.

PALABRAS CLAVES: Gestión de cuentas por cobrar, Liquidez, cuentas por cobrar, políticas de crédito.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En teoría, las empresas preferirían realizar todas sus ventas al contado. Sin embargo, comprenden que los clientes no solo toman decisiones basadas en la calidad de los productos, el precio o las condiciones de suministro, sino que también el plazo y las condiciones de pago juegan un papel crucial en la conclusión de las transacciones comerciales. En la práctica, sólo unas pocas empresas, debido a su posición en el mercado o la exclusividad de sus productos, pueden permitirse no ofrecer condiciones de pago. En muchos casos, las condiciones de pago son un factor decisivo para concretar ventas y aumentar significativamente la liquidez en las empresas.

La gestión de las cuentas por cobrar es una parte importante para el desarrollo de las empresas a nivel latinoamericano, al igual que en otras regiones del mundo. Aproximadamente una sexta parte de los activos de las empresas industriales estadounidenses son cuentas por cobrar, lo que claramente representa una inversión significativa de sus recursos financieros. (Ross et al., 2012)

La liquidez de una empresa se evalúa mediante un análisis de su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Los acreedores y proveedores que facilitan créditos a corto plazo y, antes de conceder el crédito, examinan la situación financiera de la empresa en un corto período de tiempo, están especialmente interesados en la situación financiera inmediata. Esto se debe a que esperan recibir pagos con los flujos de efectivo generados por las operaciones, lo que depende de la venta y gestión eficiente de los activos circulantes (Ochoa y Cruz, 2021)

En los países de habla hispana, los gerentes de las empresas proveedoras suelen ser demasiado tolerantes con los deudores, prefiriendo las actividades comerciales y las relaciones públicas a gestionar los plazos de pago y la recuperación oportuna de las cuentas por cobrar, las prácticas de cobranza suelen ser demasiado débiles y las empresas aún tienen que desarrollar formas efectivas de aumentar el retorno de la inversión del cliente. Además, debido a la falta de una cultura empresarial que prioriza el cobro de deudas, las empresas enfrentan pérdidas importantes por morosidad en los pagos de los clientes. (Blanco-Morales, 2012)

Durante los siete años de crisis que comenzó en 2007, 5 millones de españoles incumplieron sus obligaciones de pago. Las instituciones financieras se refieren a esto como incumplimientos, y el impacto en la deuda y los incumplimientos corporativos es significativo. Miles de empresarios han quebrado y, si bien muchos de ellos intentarán volver al mercado reinventándose, lo harán ocultando sus identidades y deudas pasadas. (Molina, 2015)

Los comerciantes latinoamericanos están menos dispuestos a exigir pagos a sus clientes que sus colegas norteamericanos o europeos. A diferencia de la cultura latinoamericana, que tiende a ser particularmente generosa y educada, consideran incorrecto presionar a los deudores. (Blanco-Morales, 2012)

A nivel nacional el sector de la industria manufacturera desempeña un papel crucial en la economía. Al final de 2021, este sector aportó el 12.7% del Producto Bruto Interno (PBI), generó el 8.8% del empleo nacional y contribuyó con el 15.4% de la recaudación

tributaria total. No obstante, en los últimos años, la industria manufacturera ha experimentado un notable deterioro. (Ministerio de la producción, 2022).

El sector industrial generalmente recibe productos finales del sector primario y los utiliza para producir productos terminados que luego son comprados por el consumidor final o enviados para su posterior procesamiento o fabricación.

En una empresa industrial de San Juan de Lurigancho se evidencia problemas en la gestión de las cuentas por cobrar con relación a la liquidez situaciones como: no cuenta con unas buenas políticas de cobranza esto generando una mala gestión con respecto a los clientes; una elevada morosidad, dando por consecuencia que no pueden cubrir sus obligaciones a corto plazo y no cuentan con una buena evaluación al perfil crediticio de los clientes.

De continuar con esta mala gestión la empresa podría enfrentar consecuencias negativas como: problemas de liquidez, aumento de incobrables, problemas de crédito financiero, desajuste en el flujo de la caja, dificultades en la planificación financiera y no poder cubrir sus deudas a corto plazo.

1.2. Marco teórico

1.2.1. *Antecedentes Internacionales*

(Muñoz y Mendoza, 2020) en Ecuador en su artículo “Gestión en cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la fundación centro de apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, 2020 la cual es materia de investigación el estudio de crédito y cobranza es importante en las organizaciones Ecuatorianas debido a las situación económica del país, esta importancia radica en el uso estratégico del crédito como herramienta financiera para elevar las ventas, a partir de lo mencionado los autores llegaron a plantear el siguiente problema ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en situación de la liquidez?, dicho artículo tuvo cómo objetivo examinar como la administración de las cuentas por cobrar afecta la disponibilidad de fondos en la fundación centro de apoyo y Solidaridad “Alianza” durante el periodo 2020, la metodología que se utilizó fue no experimental – transversal con alcance descriptivo y explicativo con un enfoque cuantitativo, la técnica utilizada para la recolección de datos fue la entrevista como instrumento se aplicó el cuestionario de control interno. La población y la muestra fueron 4 personas que laboran en dicha fundación. Como parte de las conclusiones se llegó a determinar que la gestión de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez, el 100% de las cuentas por cobrar están actualmente vencidas debido a la falta de políticas de crédito y la ausencia de procedimientos adecuados donde no se ha llevado a cabo el seguimiento ni el cobro de las mismas.

El artículo muestra la gran importancia de la liquidez de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, pero en el caso estudiado la empresa cuenta con una inadecuada gestión de las cuentas por cobrar pues compromete seriamente la liquidez. Un manejo

inadecuado de la liquidez puede llevar a la empresa a enfrentar dificultades financieras o incluso enfrentar problemas de solvencia si no se maneja bien los activos de la empresa. Se encuentra implícito para los trabajadores el desconocimiento de indicadores financieros y la ausencia de un asesor permanente para evaluar la liquidez.

(Berrio, 2022) En Ecuador en sus Tesis “Gestión Financiera y su incidencia en la Liquidez de las empresas de diseño y construcción en el Municipio de Maicao, la Guajira”, presentada para obtener el título de Maestría en Finanzas en la Universidad de la Guajira la cual es materia de investigación; una mala gestión de recursos financieros puede causar daños en planificación financiera de una empresa, provocando a menudo problemas como liquidez insuficiente, este aspecto es importante en las operaciones de una empresa, basado en el problema general ¿Cómo la gestión financiera incide en la liquidez de las empresas del sector de diseño y construcción en Maicao, La Guajira?, Dicha investigación tuvo como objetivo general analizar la gestión financiera y su incidencia en la liquidez de las empresas del sector de diseño y construcción del Municipio de Maicao, la Guajira. La metodología utilizada es de enfoque cuantitativo, de tipo de investigación es descriptiva y transversal, el diseño de investigación es no experimental. Se aplicó la técnica de la encuesta con un instrumento de cuestionario, la población estuvo conformada por 10 representantes gerenciales de distintas empresas de diseño y de construcción en la Guajira. Se concluyó que la gestión financiera de la empresa no se implementó de manera efectiva, debido a que no se adoptaron los procesos adecuados para el análisis del control de gestión financiero. Esto puede afectar negativamente a la liquidez de la empresa y provocar acumulación de deuda y otros problemas de

financiación en los mercados monetarios, por lo antes mencionado se concluye que existe una relación entre la gestión financiera y la liquidez de la empresa.

La investigación muestra un riesgo financiero con todas sus obligaciones a corto plazo lo que proporciona una inseguridad en la empresa, debido a que no cuenta la liquidez suficiente para cubrir sus deudas corrientes, a causa de la falta de personal calificado en el área correspondiente, dando como resultado iliquidez a la compañía. Esto es una situación desfavorable en el mercado laboral, otra de las razones de la falta de liquidez en la caja es que la empresa ofrece créditos mayores a los 30 días.

(Madrid y Zambrano, 2023) Ecuador, en su artículo “La morosidad y su incidencia en la liquidez en la pandemia del COVID 19 en una empresa de telecomunicaciones” dicho artículo lo cual es materia de investigación presenta problemas de liquidez en la organización por la mala gestión en la cartera de créditos por falta de pago de los clientes, generando una disminución en los ingresos presupuestados, a partir de lo mencionado se plantearon el siguiente problema ¿ De qué manera la morosidad incide en la liquidez en las empresas que son afectadas por el COVID 19?, dicho artículo tiene como objetivo analizar la situación de las organizaciones durante y después de la pandemia de COVID 19, examinado el impacto de los retrasos en los pagos en la liquidez y el comportamiento financiero. La metodología utilizada en dicho artículo es enfoque cuantitativo aplicado con diseño no experimental de tipo longitudinal, el alcance de la investigación es descriptivo. La técnica utilizada para la recolección de datos es a través de un análisis documental de los trimestres de los años 2020 al 2022, la población está conformada por las sucursales en las 24 provincias del Ecuador, teniendo como muestra 4 provincias del País. Dichos autores llegaron a la conclusión que la

liquidez de la organización y su poca recuperación en los próximos períodos se reflejan en las tendencias de su cartera de deuda en todas las categorías. Es fundamental actuar en la gestión de carteras insolventes tanto en el sector público como en el privado, ya que estas acciones se reflejan en la cartera de cobranza de manera desfavorable.

El artículo para investigar denota que debido a la COVID 19 las empresas de telecomunicaciones redujeron sus ingresos de manera desfavorable, teniendo un problema significativo con su cartera vencida limitando su liquidez debido a que muchos de sus clientes fallecieron y perdieron sus empleos, a consecuencia de la alta morosidad de la compañía no podía acceder a créditos financieros debido a la incertidumbre económica y restricción crediticia limitando sus opciones para mejorar su liquidez.

(Macías y Rivera, 2022) en Ecuador en su artículo “Gestión financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Action Grown en la ciudad de Guayaquil, año 2022”, la cual es materia de investigación considera que los desafíos que enfrenta la empresa en su gestión financiera es la falta de una política adecuada de cobranza, partiendo de una mala gestión de cobro esto lleva a los autores a plantear el siguiente problema ¿De qué manera la gestión financiera incide en la liquidez de la empresa Action Grown en la ciudad de Guayaquil?, dicho artículo tiene como objetivo analizar la gestión financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Action Grown en la ciudad de Guayaquil, año 2022, la metodología utilizada en esta investigación es de tipo básica de nivel descriptivo, correlacional de enfoque cuantitativo de diseño no experimental corte transversal; la técnica utilizada para la recolección de datos fue el cuestionario la población y la muestra es de 10 trabajadores de la empresa Action Grown. Dichos autores concluyeron que la gestión financiera incide

significativamente en la liquidez de la empresa Action Grown por consecuencia optar por un adecuado financiamiento permitirá que la empresa entienda diversas alternativas con entidades financieras lo cual contribuye para mantener una adecuada liquidez y poder cumplir con sus proyectos y obligaciones.

El artículo a investigar concluye que la falta de planificación financiera, la ausencia de control sobre ingresos y gastos, así como la carencia de políticas de gestión de efectivo, impiden que la empresa cumpla con sus obligaciones. Estas deficiencias en las políticas generan un uso inadecuado de los recursos de la empresa esto provoca una falta de supervisión en los financiamientos, además de la ausencia de un análisis exhaustivo de los estados financieros. A su vez, se verifica que los métodos y procedimientos actuales no son adecuados para el tipo de negocio de la empresa .

(Avila et al., 2019) Ecuador, en su artículo “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa”, dicho artículo la cual es materia de investigación presenta problemas de disponibilidad de efectivo para hacer frente a sus obligaciones con terceros para lo cual dichos autores realizaron una investigación para encontrar las causas y determinar de dónde viene el problema de liquidez, a partir de lo mencionado los autores se plantearon el siguiente problema ¿De qué manera las políticas de crédito y cobranza pueden mejorar la liquidez en la empresa?, dicho artículo tiene como objetivo obtener diversas opciones y respuestas que permitan determinar las causas de los problemas de las cuentas por cobrar, la metodología que se utilizó analítico, histórico y documental, la técnica utilizada para la recolección de datos es la entrevista a trabajadores de la empresa, con una población de 10 trabajadores y una muestras de 3 trabajadores. Dichos autores llegaron a la conclusión

de que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos para la otorgación de créditos, en resumen, unas buenas políticas de créditos y cobranzas bien diseñadas y ejecutadas pueden fortalecer significativamente la posición de liquidez en una empresa y optimizar el flujo de efectivo.

El artículo por investigar, indica que los resultados de la liquidez y de cuentas por cobrar, no podemos determinar si indican una salud financiera sólida debido a los siguientes factores: falta de políticas y procedimientos formales para la concesión de crédito y la cobranza, ausencia de análisis de clientes antes de otorgar créditos, y la posibilidad de que algunas cuentas por cobrar sean a largo plazo y hayan sido registradas incorrectamente. Por lo cual, la empresa tiene un alto nivel de cuentas por cobrar que no se han recuperado de manera efectiva a través de su proceso de gestión de cobranza incurriendo a altos niveles de montos incobrables.

1.2.2. Antecedentes Nacionales

(Rosas y Ochante, 2021) en su tesis nominada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Icontec del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020” presentada para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Autónoma del Perú, la cual es materia de investigación, presenta una deficiencia en su cobranzas esto debido al desorden y retraso en los cobros a sus clientes por parte del área encargada, debido a la mala gestión esto lleva a la empresa a pasar por dificultades de liquidez para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, a partir de lo mencionado los autores llegaron a plantear el siguiente problema ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Icontec del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020?.

Dicho estudio tuvo como objetivo determinar de qué manera incide la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Icontec del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores – 2020, utilizando un tipo de investigación descriptiva – explicativa causal con un diseño transversal, la técnica utilizada para la recolección de datos fue una encuesta; cuya población y muestra fueron 13 trabajadores que laboran en la empresa. Como parte de las conclusiones llegaron a determinar que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un impacto significativo en la liquidez, de acuerdo al método estadístico aplicado, dio como resultado que existe una correlación de 0.617 entre ambas variables, esto es debido a la falta de análisis de las cuentas por cobrar, esto dando como resultado la ausencia de liquidez.

La investigación muestra que la empresa Inotec del Peru S.R.L tiene una gestión ineficiente en sus cuentas por cobrar generando un impacto negativo en la liquidez para la empresa, esto conlleva a no poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A su vez, la gestión de cuentas por cobrar mantiene un desorden en sus políticas y créditos, generando retrasos en los cobros de los clientes. Es fundamental que la empresa cuente con una buena gestión de cobranza, mediante estrategias para minimizar las cuentas por cobrar y tener suficiente liquidez.

(Larreategui, 2021) En su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la cooperativa Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A” presentada para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán, la cual es materia de investigación, presenta un alto índice de endeudamiento por parte del cliente esto debido a que la cooperativa no ejecutó las cobranzas respectivas para contar con efectivo necesario para cubrir sus pasivos a un futuro cercano. A partir de ello se formuló como

problema general ¿De qué manera incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019? Dicha investigación tuvo como objetivo general determinar como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019, la metodología utilizada en el proceso de investigación estuvo basada en un enfoque cuantitativo de diseño no experimental transversal. El instrumento que se utilizó para la recolección de la información fue una encuesta, con una población de 396 socios de la cooperativa; así como los últimos 3 años de los estados financieros, para este estudio de investigación se comprendió 71 socios de la cooperativa. Dicha autora llegó a la conclusión que los clientes que no hayan efectuado sus cancelaciones en los plazos establecidos ocasionan cuentas incobrables; esto causa que la compañía no tenga liquidez suficiente para afrontar sus deudas a corto plazo, determinando que la gestión de cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019.

La investigación muestra que la falta de ejecución de cobranza genera a la cooperativa agraria Frontera San Ignacio un alto índice de endeudamiento dando como resultado una falta de disponibilidad de efectivo, esto debido a que no se aplica los procedimientos de cobranza adecuados hacia los clientes, esto generando un desafío financiero significativo, ya que esto conlleva a que la empresa no tenga un flujo de dinero para seguir con el transcurso normal de sus actividades.

(Moreno y Dueñas, 2022) En su tesis titulada “La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco,2021” presentada para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad

Nacional Daniel Alcides Carrión, la cual es objeto de estudio, es precisar si las cuentas por cobrar son importantes para mantener el efectivo de las empresa comerciales de pasco y definir si la adecuada gestión de cuentas por cobrar a corto plazo puede mantener el proceso comercial y realizar inversiones en nuevos proyectos. Basado en ello se formuló como problema general ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar, ha incidido en generar liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021? Dicha investigación tuvo como objetivo general determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar ha incidido en generar liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021, la metodología utilizada en el proceso de investigación estuvo basada en el enfoque aplicado de nivel correlacional no experimental cuantitativa. El instrumento utilizado para la recolección de la información fue una encuesta, con una población de 131 propietarios de representantes de empresas comerciales, para este estudio de investigación se comprometió 98 representantes de empresas comerciales. Dichos autores llegaron a la conclusión que las cuentas por cobrar inciden directamente la liquidez, ya que, teniendo las políticas de crédito y políticas de cobranza, incrementan los indicadores de liquidez asumiendo que el cobro del servicio representa el flujo de efectivo generando ingresos para las empresas.

La investigación muestra que las cuentas por cobrar están relacionadas directamente con la liquidez de las empresas comerciales de Pasco en año 2021, dando un crecimiento económico de las mismas, es importante contar con políticas de cobranza bien definidas para minimizar los conflictos, homogeneizar los procesos y clarificar las políticas de cobranzas. Está correcta aplicación es un beneficio para la empresa en términos de orden para las cobranzas.

(Salcedo y Suarez, 2023) En su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Puertascortafuego S.A.C.,2022” presentada para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Peruana de Ciencias e Informática, dicha investigación se enfoca en cómo lograr recuperar las cuentas pendientes de cobro a los clientes, esto requiere de una evaluación exhaustiva de las políticas, procesos de cobranza y control del mismo, para que no afecte en la rentabilidad de la empresa y así no tenga pérdidas para la empresa. Basado en eso se formuló como problema general ¿En qué medida la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad de la empresa Puertascortafuego S.A.C., 2022?

Dicha investigación tuvo como objetivo general determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad de la empresa Puertascortafuego S.A.C., 2022, se empleó la metodología en el trabajo de investigación estuvo basado en el enfoque cuantitativo de tipo aplicada de nivel descriptiva correlacional diseño no experimental-transversal. El Instrumento utilizado para la recolección de la información fue encuesta, con una población y muestra de 27 trabajadores de la empresa Puertascortafuego S.A.C. Dichos autores llegaron a la conclusión que la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad de la empresa en un nivel elevado, asimismo las políticas y procesos deben tener un mejor control de los procesos de la empresa.

La investigación se centra en las políticas y procesos de cobranza para evitar tener impactos negativos y no tener pérdidas considerables en la empresa Puertascortafuego S.A.C. Se destaca contar con una buena gestión de cobranza oportuna, asegurando los ingresos suficientes para tener rentabilidad y minimizar las dificultades financieras como: la

incapacidad de reinvertir, correr riesgo de cierre y una mala gestión de las acciones de inversores y accionistas.

(Caycho y Castro, 2020) En su tesis titulada “La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa industrial de PVC S.A.C en el Distrito de Lurín-2020” presentada para optar por el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Autónoma del Perú, la investigación refiere que la empresa PVC S.A.C no puede hacer frente a las obligaciones de pago debido que las cuentas por cobrar tienen una inadecuada gestión interrumpiendo actividades de cadena productiva, por lo cual sus niveles de fabricación y ventas tendrán cambios significativos y desencadena problemas económicos dentro de la empresa. Basado en el problema general ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la empresa Industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín - 2020? Dicha investigación tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín - 2020. La metodología utilizada es de tipo aplicada con enfoque cuantitativo, el proceso estuvo basada en el diseño del trabajo no experimental de tipo transversal y de alcance correlacional. Se aplicó la técnica de encuesta, instrumento utilizado para la recolección de la información se utilizó el cuestionario, con una población de 100 trabajadores, como muestra para esta investigación se tomó 20 trabajadores. Dichos autores llegaron a la conclusión que aplicando el instrumento de investigación que entre las variables hay un nivel de 0.006 queriendo decir que se relacionan significativamente las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa.

La investigación muestra que la empresa industrial PVC S.A.C tiene dificultades para hacer frente a sus compromisos financieros esto está relacionado con una gestión deficiente de las cuentas por cobrar, lo que interrumpió la cadena productiva y afectando los niveles de fabricación y ventas. A su vez, se considera mejorar sus políticas de crédito para

tener una mejor capacidad de liquidez dando resultando mayores oportunidades y beneficios económicos a futuro.

1.2.3. Bases Teóricas

1.2.3.1 Administración de las Cuentas por Cobrar.

Para administrar adecuadamente las cuentas por cobrar, es esencial conocer los hábitos de los clientes y evaluar factores que permitan medir el riesgo, con el objetivo de minimizar o eliminar las pérdidas. Es crucial para la prevención de incobrables, contar con un conocimiento detallado y gradual de la cartera de clientes, lo que permite una administración más eficiente. Para evitar problemas futuros con los clientes, es fundamental mantener una cartera bien gestionada y desarrollar estrategias específicas para manejar casos de morosidad. Estas estrategias deben adaptarse a las condiciones del mercado y la economía para asegurar una cobranza eficaz y oportuna (Morales y Morales, 2014)

1.2.3.2 Gestión de Cuentas por cobrar

Cuando se realizan ventas al crédito, se está concediendo crédito comercial al cliente. Este tipo de crédito se registra como cuentas por cobrar en la contabilidad de la empresa comerciante. Las cuentas por cobrar representan los créditos otorgados a los clientes, quienes

pueden pagar por los productos adquiridos después de un período acordado entre el comerciante y el cliente. El tiempo de crédito otorgado por la empresa comerciante al cliente, entre más prolongado resulte dará como resultado un incremento en el tiempo de cobranza y, por ende, se necesita que el comerciante entienda la importancia de una buena gestión de crédito y política de cobranza (Morales et al., 2014).

Cuando una empresa realiza la venta de un producto o servicio, puede exigir el pago inmediato en el momento de la entrega o antes, o dar crédito a los clientes para que puedan pagar en fechas posteriores. Otorgar crédito implica invertir en clientes y vincular esa inversión a la venta de productos o servicios (Ross et al., 2012).

Esta área se encarga principalmente de evaluar la capacidad de endeudamiento del cliente y determinar cuánto crédito la empresa puede otorgarle. El departamento de cobranza es el responsable directo del cobro de los créditos emitidos a los clientes. Las tareas principales de este departamento son:

- Aprobación de crédito y garantizar la solvencia del cliente.
- Control y seguimiento de cuentas por cobrar para garantizar la recuperación oportuna.
- La gestión de deudas incobrables y el mantenimiento de los sistemas de información de los clientes para facilitar la toma de decisiones. Esto garantiza un historial crediticio suficiente y una gestión de cobro eficaz (Münch, 2018)

Política de créditos

Para el cliente es esencialmente una herramienta de marketing para promover las ventas. Al ampliar el crédito, las empresas esperan llegar a más clientes, competir eficazmente en el mercado y aumentar los ingresos. La responsabilidad del director financiero es garantizar que la política crediticia esté diseñada de tal manera que maximice

las ganancias y contribuya al logro de los objetivos generales de la empresa. Es fundamental evitar extender el crédito más allá del punto en que el rendimiento de la inversión requerido para respaldar las cuentas por cobrar sea menos atractivo que otros proyectos y mantener el riesgo dentro de límites apropiados (Morales et al., 2014).

Estrategias de Cobranza

Establecer estrategias es esencial para segmentar la cartera de clientes basándose en características específicas como antigüedad, monto, perfil del cliente o nivel de deuda. Esto facilita la identificación de la estrategia más efectiva para resolver problemas similares entre los clientes. Según estas características, se pueden definir políticas de cobranza que introduzcan nuevas formas de cobro y criterios de negociación, como los plazos, lo que incrementará la probabilidad de que los clientes cumplan con sus pagos. Teniendo como principales fases de cobranza la de: prevención (disminuye el riesgo de mora en la cartera de clientes), cobranza (acciones dirigidas a recuperar las deudas), recuperación (liquidación de adeudos) y extinción (las cuentas corrientes se saldan contablemente). (Morales y Morales, 2014)

MOROSIDAD.

La prolongada ampliación de los plazos de pago, combinada con retrasos en el cumplimiento de las obligaciones de pago, ha afectado tanto al sector público como al privado, dando lugar a una cultura de pagos atrasados. La morosidad es un problema difícil de evitar porque está profundamente arraigada en las costumbres del país. Además, existe una correlación directa entre la morosidad y el tamaño de la entidad de aquellas empresas antiguas ante compañías de nueva creación, estas últimas tienen las tasas de morosidad más altas. (Blanco-Morales, 2012)

Causas de Morosidad

Coyunturales

La desaceleración temporal de la actividad económica sin duda representa un riesgo significativo para el incremento de la morosidad. Los estudios muestran que, durante las fases de desaceleración en la economía, se observa un incremento en los plazos de pago y en los impagos. (Blanco-Morales, 2012)

Estructurales

Se han identificado como las principales causas preocupantes para la extensión de los plazos de pago. Por un lado, algunos factores económicos adoptan deliberadamente plazos de pago excesivamente largos para sus proveedores. Por otro lado, existe una cultura de morosidad que, lamentablemente, se ha arraigado en ciertos países, convirtiéndose en una práctica económica común. (Blanco-Morales, 2012)

Riesgos de la morosidad

(Blanco-Morales, 2012) La relación de las cuentas morosas con las pérdidas de las empresas dan como consecuencia:

- Deuda incobrable: La no recuperación del crédito concedido
- Crédito atrasado: Es el retraso en la recuperación del crédito otorgado.
- Descuentos: Recuperar un importe inferior al importe de la factura.

Deudas incobrables

La mayoría de las ventas comerciales se realizan a crédito, generalmente respaldadas por facturas enviadas a los deudores. Las cuentas incobrables o difíciles de cobrar surgen directamente de estas ventas a crédito. Como ocurre con cualquier negocio, existen riesgos inherentes, el mayor riesgo es que algunos clientes incumplan sus deudas. Es posible que una parte del total de las ventas a crédito no sea recuperable debido a la quiebra, fallecimiento o

cambio de dirección del cliente. Si una cuenta incobrable se considera incobrable, las reservas correspondientes deben apartarse y cargarse a gastos. Su finalidad es reconocer financieramente las pérdidas asociadas. La contabilización de las cuentas incobrables se realiza de dos maneras: método de anulación directa y método de provisiones (Mendoza y Ortiz, 2016).

1.2.3.3 Liquidez

La capacidad de una empresa para cubrir sus deudas a corto plazo determina su liquidez. La reducción de la liquidez se asocia con dificultades financieras y problemas de flujo de caja o efectivo, lo que proporciona señales tempranas que permiten identificar estos problemas (Herz, 2018)

Los activos líquidos son activos que pueden convertirse rápidamente en efectivo a los precios actuales del mercado sin una pérdida significativa de valor. La liquidez corporativa mide la capacidad de una empresa para cumplir a tiempo con sus obligaciones a corto plazo, centrándose en el análisis de los activos y pasivos corrientes (Morales et al., 2014).

Razones de Liquidez

Razón Corriente

Es la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas de corto plazo. Se obtiene de con la siguiente fórmula

Figura 1

Fórmula para la razón corriente

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

Nota: La fórmula muestra para determinación de la razón corriente entre el pasivo corriente (Herz, 2018)

Prueba ácida

También se denomina razón rápida es semejante a la razón corriente, pero se descarta del activo corriente los inventarios se calcula del siguiente modo:

Figura 2

Fórmula Prueba ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Nota: La fórmula muestra que al determinar la prueba ácida nos da una mejor medición de la liquidez de la empresa pues los inventarios no son necesariamente efectivos que se convierta en rápido en corto plazo (Herz, 2018).

Razón de efectivo

Esta prueba de liquidez es más firme ya que solo se toma el efectivo y el equivalente de efectivo.

Figura 3

Fórmula Razón efectivo

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Nota: Esta razón nos permite determinar de una mejor manera la liquidez inmediata que tiene la empresa (Herz, 2018).

Flujo de efectivo

El propósito del estado de flujo de efectivo es resumir de manera clara y comprensible cómo la empresa obtiene y utiliza efectivo en un período determinado. Permite presentar los cambios en la situación financiera de forma agregada para que los usuarios de los estados financieros puedan comprender y evaluar la liquidez y solvencia de la empresa (Guajardo y Andrade, 2008)

1.3. Definición de Términos

Activo Corriente

Son los activos que se planea vender o consumir dentro del ciclo operativo de la empresa, o que se mantienen porque son esenciales para el negocio. También pueden ser activos que se pueden vender después de un período de doce meses a partir de la fecha del balance, o que se consideran efectivo o equivalentes al efectivo (Juárez y Useche, 2023)

Crédito

La falta de liquidez en una empresa para hacer frente a situaciones que se requieren liquidez inmediata se precisa de transacciones en las que un banco u otra institución asume riesgos en beneficio o por cuenta de una persona natural o jurídica. (Maurice, 2022)

Cuentas por cobrar

Se trata de activos que representan el derecho de la empresa a recibir efectivo producto de ventas al crédito o emitiendo préstamos. Algunos ejemplos son cuentas por pagar, préstamos a empleados, préstamos a socios, anticipos, etc (Rendón, 2022)

Factoring

Es la práctica de determinadas instituciones financieras profesionales y de algunos bancos de descontar cuentas por cobrar comerciales sin recurso. Por lo general, se concluye un acuerdo entre una institución financiera y su cliente, según el cual la primera se compromete a comprar la totalidad o parte de las cuentas por cobrar del segundo. De esta forma, el banco se encarga de cobrar los pagos a un precio determinado y asume el riesgo crediticio para el cliente y terceros (Maurice, 2022).

Flujo de caja

Se refiere al efectivo efectivamente recibido o pagado por la empresa durante un período de tiempo determinado, o al efectivo registrado en orden cronológico en los estados financieros correspondientes (Maurice, 2022).

Incobrabilidad

Si los activos corrientes de una empresa incluyen cuentas por cobrar, es posible que algunas de estas cuentas no se paguen cuando vence la factura. Ante esta situación, las normas contables permiten predecir estas pérdidas para que los usuarios de la información financiera comprendan el verdadero estado de la empresa (Mesa y García, 2020).

Ingresos

Se refiere a la entrada de beneficios económicos durante el período sobre el que se informa, que se manifiesta como un aumento de los activos o una disminución de los pasivos, lo que resulta en un aumento del patrimonio, excluyendo los aportes de capital de los accionistas (Chong et al., 2019)

Liquidez Corriente

Se utiliza como medida del pago de la deuda a corto plazo. Por lo general, este indicador está directamente relacionado con la rentabilidad, ya que se calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante. Este índice evalúa la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo (Zambrano et al., 2021)

Negociabilidad

Se refiere a la facilidad con la que un activo puede convertirse en efectivo, por lo que liquidez y liquidez son casi sinónimos. Algunos instrumentos del mercado financiero son más fáciles de negociar que otros. Los más destacados son los bonos del Tesoro estadounidense, que pueden comprarse y venderse rápidamente y a un coste muy bajo (Ross S. , 2022)

Provisión

Se trata de reservas creadas para proteger contra pérdidas potenciales, más comúnmente aquellas relacionadas con préstamos con una tasa de recuperación incierta. Estas provisiones son generalmente obligatorias y representan un porcentaje de los préstamos emitidos dependiendo de la calificación asignada a cada préstamo en función del riesgo crediticio asociado (Maurice, 2022).

Riesgo de liquidez

Se refiere a la dificultad de vender activos cuando se necesita liquidez. De vez en cuando, un comprador puede estar dispuesto a adquirir una inversión a un precio más bajo, lo que resulta en una pérdida en comparación con el valor de la inversión original (Ramírez et., 2019).

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema General

¿Cómo la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023?

1.4.2. Problemas Específicos

- a) ¿Cómo las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?
- b) ¿Cómo la morosidad reduce las inversiones a corto plazo una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?
- c) ¿Cómo las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar como la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

1.5.2. *Objetivos Específicos*

- a) Determinar cómo las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.
- b) Determinar cómo la morosidad reduce las inversiones a corto plazo una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.
- c) Determinar cómo las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.

1.6. Hipótesis

1.6.1. *Hipótesis General*

La Gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

1.6.2. *Hipótesis Específicas*

- a) Las políticas de cobranza se relacionan significativamente con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.
- b) La morosidad reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.
- c) Las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.

1.7. Justificación

1.7.1. Justificación Teórica

La presente investigación aporta un conocimiento a los colaboradores de una empresa Industrial, para que pueda mejorar su capacidad de liquidez toda vez que la gestión de cuentas por cobrar cuenta con un adecuado manejo en las políticas de créditos y cobranzas. Así mismo se justifica teóricamente porque está orientada a exponer y mejorar aspectos teóricos, principios de conocimiento, el tratamiento del tema investigado busca obtener una mejora en la gestión de cuentas por cobrar y así poder cumplir sus obligaciones a corto plazo y no enfrentar dificultades financieras.

1.7.2. Justificación Práctica

El presente trabajo de investigación brinda conocimiento para la buena gestión en las cuentas por cobrar y su aplicación contablemente, por todo ello los colaboradores deberán aplicar este entendimiento en su trabajo diario y dando como resultado Estados Financieros veraces y verificables, lo cual permitirá un buen análisis de las cuentas por cobrar para una mejor toma de decisiones.

1.7.3. Justificación Metodológica

Este estudio se desarrolló haciendo uso del método mixto, para ello se recolectará información de la empresa mediante una encuesta y entrevista, estos métodos constan de una serie de preguntas donde nos conducirán a resultados sobre el problema general que se plantea, si la gestión de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de una empresa industrial. En virtud de este estudio, se podría tomar decisiones sobre las cuentas por cobrar, mejorando la gestión y sus políticas.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de Investigación

La investigación aplicada ayuda a obtener información y brindar alternativas de solución a problemas a partir de nuevos conocimientos (Nicaragua, 2018)

Así también se aplicó un enfoque mixto, por lo cual el enfoque cuantitativo implica aplicar métodos matemáticos y técnicas numéricas para validar suposiciones mediante un conjunto secuencial organizado. Cada etapa sigue a la siguiente de manera rigurosa, aunque es posible modificar algunas partes del proceso. (Hernández y Mendoza, 2018). A su vez este enfoque se fundamenta en el positivismo, el cual sostiene que la verdad se descubre a través de la observación. No obstante, busca la verificación empírica de los hechos o causas utilizando métodos estrictamente científicos (Perez et al., 2020).

En el enfoque cualitativo nos indica que la investigación es inherentemente interpretativa, inductiva, multimétodo, reflexiva y flexible. El objetivo es descubrir nuevos conocimientos y desarrollar teorías basadas en evidencia empírica. Además, también se presta atención a las opiniones y perspectivas de los participantes (Perez et al., 2020)

2.2. Nivel

Correlacional estos estudios determinan las relaciones esperadas entre variables de un grupo o población para responder una pregunta de investigación. Intentan medir el nivel de relación entre dos o más conceptos o variables, evaluar si están relacionados dentro de un mismo tema y luego analizar la correlación resultante. (Nicaragua, 2018)

2.3. Diseño

La presente investigación contempla un diseño “no experimental, transversal, descriptiva”. El diseño no experimental es aquel que no manipula variables intencionalmente. La investigación transversal se realiza durante un período de tiempo y su

objetivo principal es describir la prevalencia, las asociaciones o las diferencias en un momento determinado. Por tanto, son menos exigentes que los estudios experimentales. Estos tipos de diseños incluyen estudios exploratorios, descriptivos, comparativos y correlacionales (Nicaragua, 2018).

2.4. Población y Muestra

2.4.1. Población

Estos sujetos deben cumplir ciertos requisitos para ser considerados aptos para la investigación, asegurando que la información obtenida sea relevante y útil para el proceso de investigación. (Rojas, 2023).

La población objeto de estudio estuvo conformada por 15 colaboradores de las siguientes áreas:

Tabla 1

Conformación de la población

Área	Cantidad
Contabilidad	6
Cobranza	2
Finanzas	4
Tesorería	3
Total	15

Fuente: Elaboración propia.

2.4.2. Muestra

En términos generales, una muestra es una parte representativa de toda la población que intentamos estudiar. El propósito de utilizar una muestra es sacar conclusiones similares a las obtenidas al estudiar la población, aunque sólo se observa una fracción relativamente pequeña de los elementos estudiados (Rojas, 2023).

2.4.3. Muestreo

Las muestras censales se obtienen utilizando datos de todas las unidades de la población, de modo que la información recopilada en la muestra refleja toda la población (Arias y Cangalaya, 2022). En la presente investigación se está tomando a toda la población, ya que es una muestra censal, que nos proporciona una imagen precisa y detallada de una empresa industrial.

2.5. Confiabilidad y Validez

Durante la aplicación de la técnica, la herramienta fue sometida a evaluaciones de expertos, en las que se valoró la coherencia y estructura de las preguntas formuladas.

Según Rojas et al (2022) La confiabilidad se refiere al nivel de consistencia con el cual los componentes de un instrumento miden los fenómenos sin error. Esto determinará si la herramienta proporciona resultados consistentes a lo largo del tiempo y en diferentes situaciones. Considere aspectos como la racionalidad, el paralelismo y la coherencia.

Tabla 2

Tabla de rango y confiabilidad

Rango	Fiabilidad
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.6 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Excelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Fuente: (Silva y Brain, 2015)

Confiabilidad de las variables “Gestión de cuentas por cobrar y Liquidez”

Al momento de la aplicación de la prueba, se considera la muestra censal debido a que la población que se tiene es pequeña, utilizando como instrumento la encuesta los datos obtenidos se emplearon como soporte para la información en el SPSS versión 25, se afirmó que el instrumento es fidedigno y consistente, debido a que el Alfa de Cronbach es >0.834 .

Tabla 3

Resumen de procesamiento de datos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	15	100,0

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

Tabla 4

Estadística de confiabilidad

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
,834	12

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

Análisis e Interpretación

Los resultados muestran las variables “Gestión de cuentas por cobrar y Liquidez”, su coeficiente de confianza de las 12 afirmaciones incluidas es de 0,834; por lo que el instrumento está garantizado ya que la confiabilidad es excelente.

Validez

Según (Hernández y Mendoza 2018) lo define como el concepto de validez refiere a la calidad y confianza en los resultados. Esto conlleva a que se mida las variables del estudio para después determinar puntajes para cada una de ellas para así obtener como resultado la validez.

Tabla 5

Juicio de expertos de la entrevista y el cuestionario.

Expertos	Condición
Docente- Carlos Iván La Chira Bruno	Aplicable
Docente- Walter Bernia Leon	Aplicable
Docente- Marvin Carlos Rodríguez Gavilano	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

2.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección y Análisis de Datos

2.6.1. Técnicas

Encuesta

La encuesta es la herramienta más reconocida y utilizada entre los investigadores sociales que buscan precisión y representatividad. Se centra en consideraciones individuales más que estructurales para sacar conclusiones sobre la existencia de regularidades en las estructuras sociales y los individuos dentro de ellas. (Arenal, 2019)

Esta técnica es una herramienta que se lleva a cabo mediante el instrumento llamado cuestionario.

Entrevista

La entrevista forma parte de la investigación cualitativa y es un método directo y no estructurado para obtener información. Su objetivo principal es comprender la perspectiva del entrevistado sobre su vida y sus experiencias expresadas en sus propias palabras. (Arenal, 2019)

2.6.2. Instrumentos

Cuestionario

Los cuestionarios son un método estandarizado de recopilación de datos en el trabajo de campo para investigaciones cuantitativas, especialmente aquellas realizadas mediante métodos de encuesta. (Arenal, 2019)

Guía de Entrevista

La conversación debe ser fluida, ya que es crucial para obtener buenos resultados. No conseguiremos esto si el diálogo se limita a un simple intercambio de preguntas y respuestas. Lo ideal es que el entrevistado se exprese con libertad, mientras nosotros guiamos la conversación hacia los temas necesarios. A medida que avanzamos, podemos llevar la charla hacia los aspectos más relevantes. Es importante evitar interrumpir al entrevistado si se aparta del tema, permitiendo que continúe desarrollando sus ideas (Perez et al., 2020)

2.7. Procedimientos

En relación con los métodos utilizados en esta investigación, para la obtención y recolección de datos. El estudio está orientado a utilizar las técnicas de la encuesta y la entrevista, teniendo como instrumento el cuestionario y guía de la entrevista. El cuestionario permite recopilar información estructurada sobre los indicadores de las dimensiones que contiene las variables “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez” teniendo como resultado

12 preguntas distribuidas para dimensión “ Políticas de cobranza” 2 preguntas, para dimensión “Morosidad” 2 preguntas, para la dimensión “Políticas de crédito” 2 preguntas, para la dimensión “Flujo de efectivo” 2 preguntas, para la dimensión “Inversiones a largo plazo” 2 preguntas y para la dimensión “Obligaciones a corto plazo” 2 preguntas.

La guía de entrevista permite recopilar información de las experiencias profesionales de líderes de la empresa, dando como resultado tener un enfoque alineado con los objetivos organizacionales. Esta guía está conformada por 9 preguntas distribuidas para las 2 variables, las 6 dimensiones del estudio, 2 sugerencias y 2 recomendaciones.

2.8. Aspectos Éticos

El presente estudio se desarrolló garantizando la fiabilidad y credibilidad de los datos resultantes de la información recolectada por los investigadores. Así mismo, se citó todas las fuentes bibliográficas como prueba de autenticidad que no existe copia o falsificación, ya que la realización de la presente investigación es con fines académicos. Así mismo este estudio se enmarca dentro de los lineamientos establecidos por las Normas APA de 7ma edición.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

En este capítulo, se muestran los resultados de la aplicación del instrumento, para lo cual, se presentan tablas de frecuencias con sus respectivas figuras y posteriormente se pone en manifiesto las pruebas estadísticas inferenciales para la comprobación de hipótesis.

3.1 Resultados Descriptivos

Tabla 6

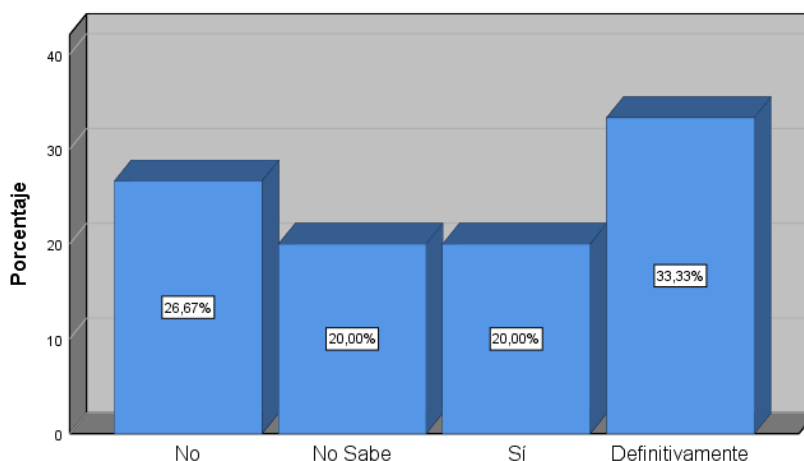
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Políticas de cobranza de la variable Gestión de cuentas por cobrar

Opción	N	%
Definitivamente Sí	5	33.3%
Sí	3	20.0%
No Sabe	3	20.0%
No	4	26.7%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial

Figura 4

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Políticas de cobranza de la variable Gestión de cuentas por cobrar



En la tabla 6 y la figura 4, el 33.33 % se considera que “Definitivamente sí” la política de cobranza se cumple con relación a la tasa de interés por incumplimiento y los plazos de

cobranza. Por consiguiente, el 20% indica que “Sí” la tasa por incumplimiento de pago de los créditos otorgados a los clientes es mayor que un sistema financiero. Seguidamente el 20% “No sabe” si los clientes cumplen con los plazos de pagos a créditos otorgados y por ende desconoce si la tasa de interés es mayor a un sistema financiero. Por último, el 26.67% indica que “No” se cumple con los plazos de cobranzas en las fechas pactadas con los clientes y considera que las tasas de interés por incumplimiento de pagos no son mayores al del sistema financiero.

Se interpreta que el 33.33% de los encuestados señala que “Definitivamente Sí” se cumple las políticas de cobranza, con respecto a la tasa de interés por incumplimiento de pago y los plazos de cobranza de los créditos otorgados, por lo cual la tasa de interés por incumplimiento de pago no se hace efectivo y de los créditos otorgados, no se realizan la gestión de cobranza en las fechas establecidas con los clientes.

Tabla 7

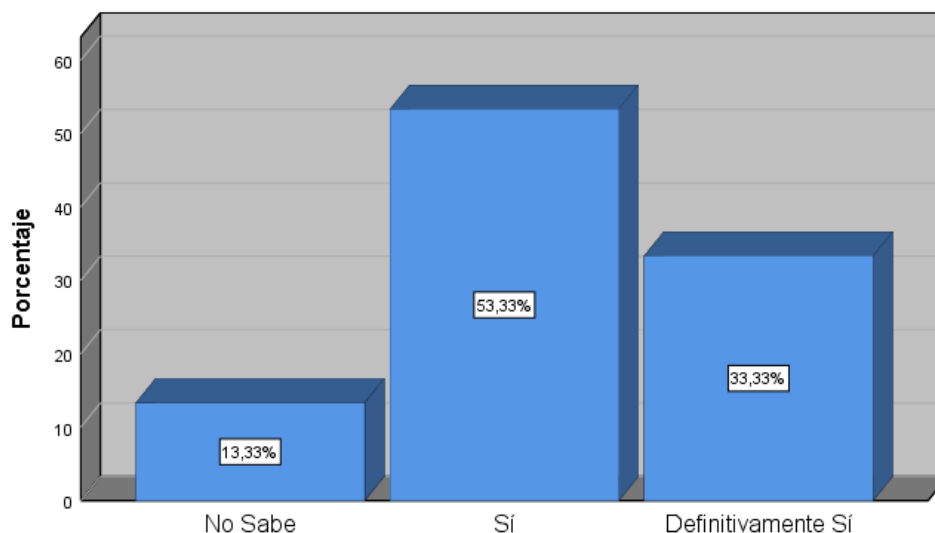
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Morosidad de la variable Gestión de cuentas por cobrar

Opción	N	%
Definitivamente Sí	5	33.3%
Sí	8	53.3%
No Sabe	2	13.3%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial.

Figura 5

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Morosidad de la variable Gestión de cuentas por cobrar



En la tabla 7 y la figura 5, el 33.33% considera que “Definitivamente sí” la venta de cartera morosa hacia los estudios legales es una adecuada estrategia para reducir el nivel de retraso de los cobros y así reducir el anticuamiento de las cuentas por cobrar; el 53.33% considera que “Sí” los estudios legales deben beneficiar a la empresa para el cobro de sus respectivas cuentas por cobrar y de esta manera contar con políticas y procedimientos para los clientes que cuentan con una mayor morosidad; el 13.33% considera que “No Sabe” si las políticas de cobranza reduce el anticuamiento de las cuentas por cobrar con relación a venta de la cartera de morosidad a los estudios legales.

Se interpreta que el 53.33% de los encuestados señala que “Sí” la morosidad disminuye al vender la cartera morosa a los estudios legales, dando como resultado una estrategia útil para la empresa para mejorar la liquidez y reducir costos operativos, toda vez, que al contar con políticas y procedimientos para los clientes que cuentan con una mayor morosidad debe ayudar a reducir el anticuamiento de las cuentas por cobrar y mejorar la salud financiera de la empresa.

Tabla 8

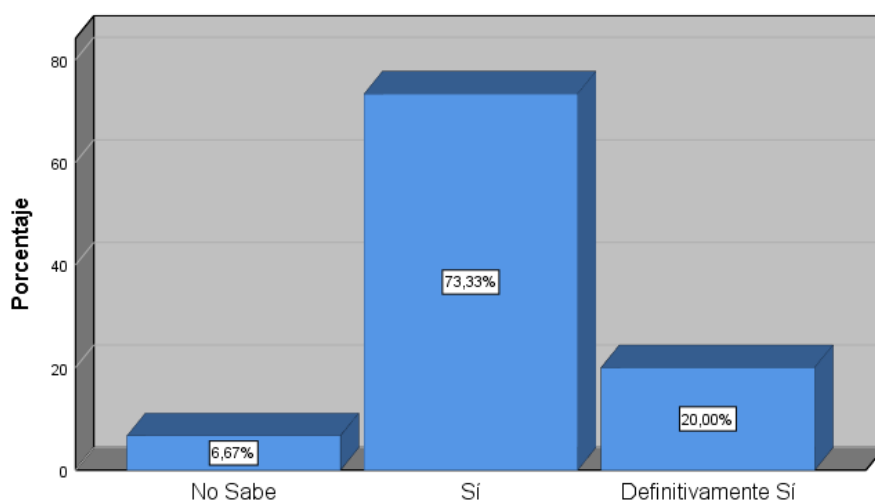
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Política de Crédito de la variable Gestión de cuentas por cobrar

Opción	N	%
Definitivamente Sí	3	20,0%
Sí	11	73,33%
No Sabe	1	6.67%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial

Figura 6

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Política de Crédito de la variable Gestión de cuentas por cobrar



En la tabla 8 y la figura 6, el 20% considera que “Definitivamente Sí” la empresa asume un riesgo alto con los clientes cuando la información de su perfil crediticio se encuentra desfasada, razón por lo cual la empresa no expande su cartera de clientes, el 73,33% considera que “Sí” el perfil crediticio del cliente es vital para dar crédito, pero considera que la información desfasada tiene un riesgo alto con relación a la capacidad de pago como consecuencia de ello la empresa tiende a exigir que sus clientes tengan una

elevada capacidad crediticia. Por último, el 6.67% considera que “No Sabe” si la empresa está asumiendo un alto riesgo con la información desfasada para la verificación del perfil crediticio del cliente por lo cual no sabe si la cartera de los clientes se puede expandir de manera negativa o positiva.

Se interpreta que 73.33% de los encuestados señala que “Sí” la empresa asume un riesgo alto al evaluar el perfil crediticio del cliente con información desactualizada, como resultado la empresa no expande su cartera de clientes por exigir la capacidad alta de pago. Esto se debe a que las políticas de crédito de la empresa se encuentran mal estructuradas, por lo cual produce un aumento en la morosidad, falta de liquidez y problemas en la financiación, entre otros problemas.

Tabla 9

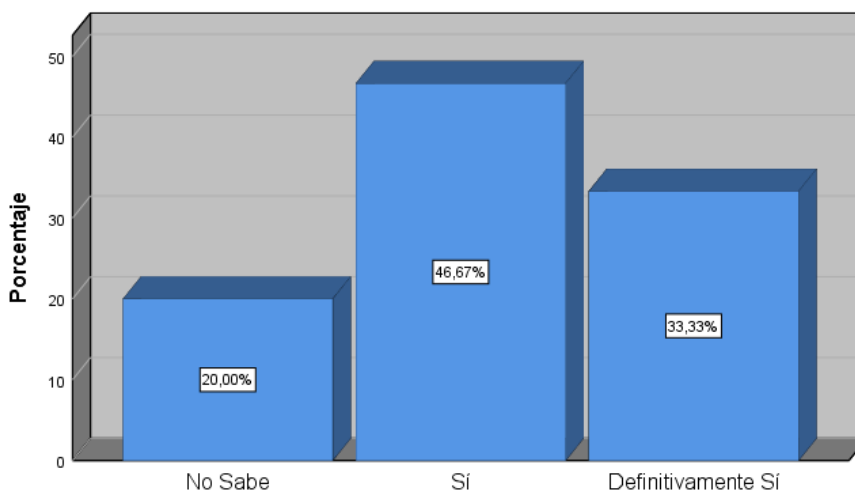
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Flujo de Efectivo de la variable Liquidez

Opción	N	%
Definitivamente Sí	5	33.3%
Sí	7	46.7%
No Sabe	3	20.0%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial.

Figura 7

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Flujo de Efectivo de la variable Liquidez



En la tabla 9 y la figura 7, el 33,33% considera que “Definitivamente Sí” el proceso de cobranza va a recuperar los fondos de la empresa ya que se sugiere que la falta de liquidez se debe a la gestión inadecuada del área de cobranza, el 46,67% considera que “Sí” un buen proceso de cobranza es vital para la recuperación de las cuentas por cobrar lo cual contribuye de manera efectiva en el flujo de caja y en la reducción de deudas incobrables, teniendo como resultado una liquidez suficiente para pagar sus deudas a corto plazo. Finalmente, el 20,0% “No Sabe” si el proceso de recuperación de créditos influye en que la empresa obtenga una buena liquidez.

Se interpreta que 46.67% señala que “Sí” la gestión de cobro permite la recuperación de fondos y esto mejora el flujo de caja, reduce la morosidad y mejora la relación con los clientes originando una liquidez sólida con lo cual la empresa debe cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 10

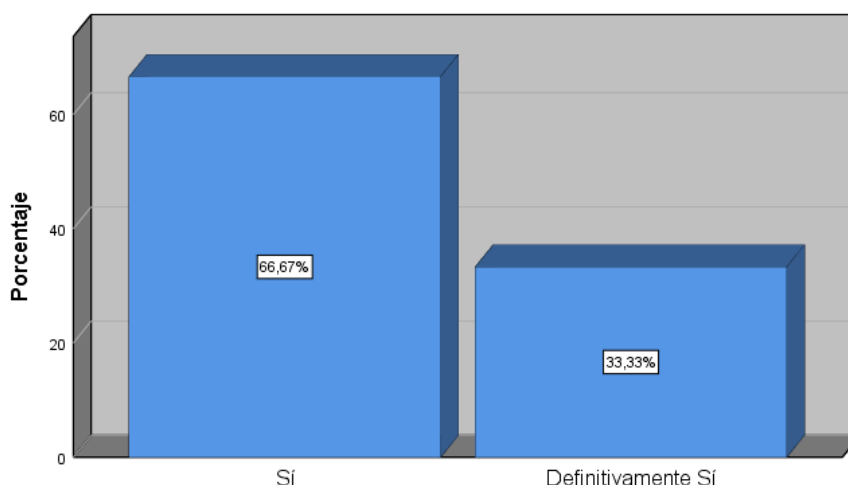
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Inversiones a corto plazo de la variable Liquidez

Opción	N	%
Definitivamente Sí	5	33,3%
Sí	10	66.7%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial.

Figura 8

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Inversiones a corto plazo de la variable Liquidez



En la tabla 10 y la figura 8, el 33.33% considera que “Definitivamente Sí” el factoring ayuda en la liquidez, pero es un riesgo financiero que afecta a la empresa ya que algunos clientes retrasan el cumplimiento de las obligaciones de pago en los plazos establecidos, lo cual trae efectos negativos en la empresa, el 66.67% considera que “Sí” el factoring afecta en la liquidez de la cuenta corriente de la empresa a su vez considera que la falta de liquidez se debe a la gestión deficiente del área de cobranza.

Se interpreta que 66,67% señala que “Sí” las inversiones a corto plazo afectan en la liquidez, si el cliente no cumple con el pago, produciendo efectos negativos en el saldo de las cuentas corrientes a todo ello se suma la gestión ineficiente del área de cobranzas porque los colaboradores no cuentan con las políticas de cobranza bien definidas y hay deficiencias en la evaluación de crédito al cliente.

Tabla 11

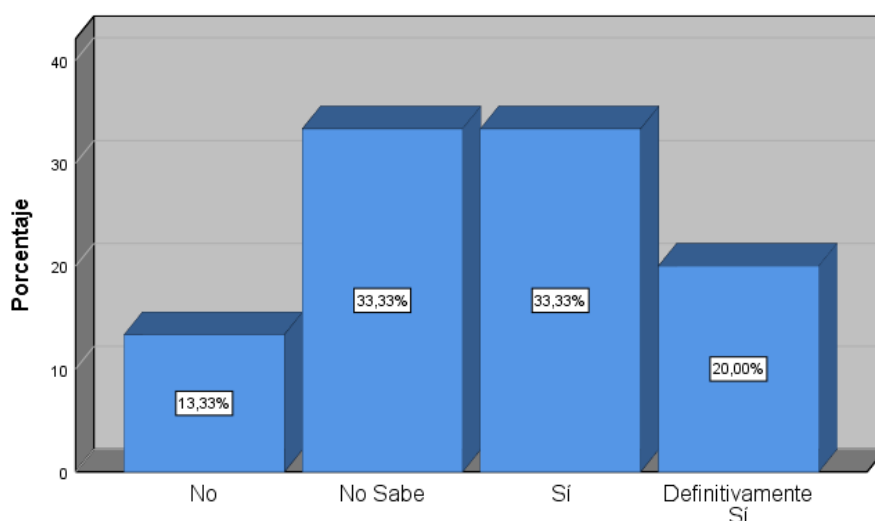
Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Obligaciones a corto plazo de la variable Liquidez

Opción	N	%
Definitivamente Sí	3	20.0%
Sí	5	33.3%
No Sabe	5	33.3%
No	2	13.3%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial.

Figura 9

Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión Obligaciones a corto plazo de la variable Liquidez



En la tabla 11 y la figura 9, el 20% considera que “Definitivamente Sí”, la empresa cumple con los pagos a los proveedores en las fechas establecidas una vez que nos otorgan créditos por lo tanto la empresa no solicita préstamos a entidades financieras, el 33.33% considera que “Sí” las condiciones de crédito otorgada por los proveedores cumplen con la capacidad de pago de la empresa evitando préstamos ya que se puede operar sin la necesidad de un financiamiento externo, el 33.33% “No sabe” si la empresa mantiene una relación sólida y positiva con relación a sus proveedores. Finalmente, el 13.33% considera que “No” se cumple con los plazos de tiempo pactado con los proveedores que nos conceden créditos.

Se interpreta que el 33.33% de los encuestados “No Sabe” si la empresa cuenta con obligaciones a corto plazo frente a sus proveedores teniendo consecuencias negativas como problemas de liquidez, daño a la relación con los proveedores y problemas de financiamiento. Mientras que el otro 33.33% de los encuestados “Sí” opinan que la empresa cumple con todos los condicionantes de los créditos, y tienen una buena gestión con estándares alto de servicio, por ende, la empresa mejora en su reputación y la satisfacción hacia el cliente.

Tabla 12

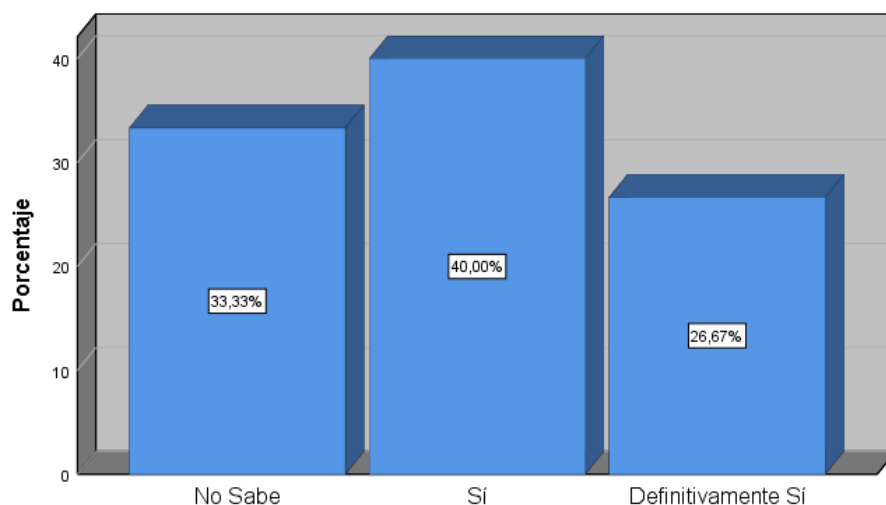
Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Gestión de cuentas por cobrar

Opción	N	%
Definitivamente Sí	4	26.67%
Sí	6	40,0%
No Sabe	5	33.33%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial

Figura 10

Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Gestión de cuentas por cobrar



Se interpreta que el 40% de los encuestados señala que “Sí” las cuentas por cobrar no cumplen con las políticas de cobranza con relación a la tasa de interés por incumplimiento de pago ya que no se hace efectivo por la falta de gestión de cobranza. A la su vez se plantea la posibilidad de vender la cartera morosa a los estudios legales para obtener liquidez inmediata para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. La gestión de las cuentas por cobrar da como saldo una gestión ineficiente ya que se evalúa a los clientes con información desfasada lo que puede aumentar el riesgo de incobrabilidad y conlleva a problemas en la planificación financiera.

Tabla 13

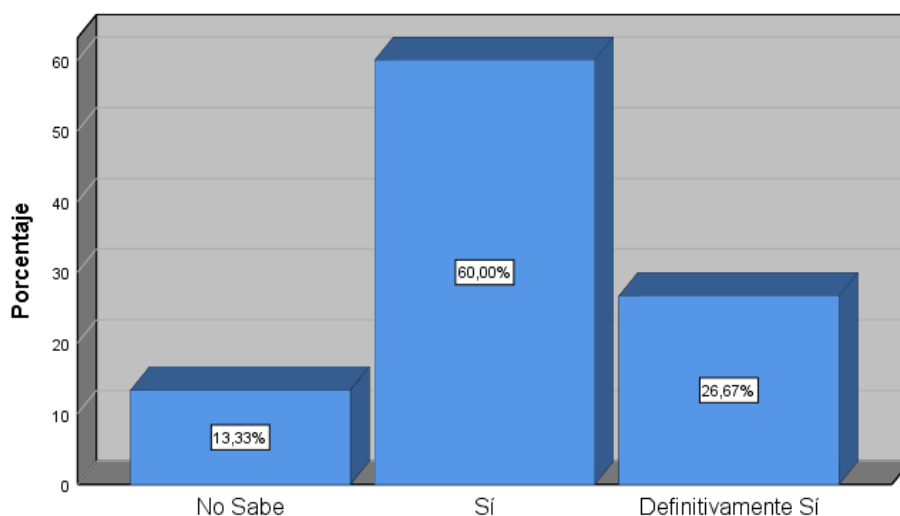
Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Liquidez

Opción	N	%
Definitivamente Sí	4	26.67%
Sí	9	60.0%
No Sabe	2	13.33%
Total	15	100.0%

Fuente: Encuesta realizada a 15 trabajadores del área administrativa de una empresa Industrial.

Figura 11

Distribución de frecuencias y porcentajes de la variable Liquidez



Se interpreta que 60% de los encuestados señala que “Si” la liquidez de la empresa es baja debido a que las políticas de crédito mal estructuradas aumentan la morosidad que causa problemas en la financiación, los clientes no cumplen con los pagos lo cual afecta de manera directa hacia la liquidez trayendo consigo efectos negativos en las cuentas corrientes debido a que los procedimientos poco claros y deficiencias en la evaluación de crédito, agrava el problema. Los encuestados no están seguros si la empresa tiene obligaciones a corto plazo, la falta de conocimiento puede causar daños en relación con los proveedores y dificultar el financiamiento. Los encuestados identifican problemas en inversiones a corto plazo enfatizando la falta de políticas de crédito, la ineficiencia en la cobranza.

3.2 Resultados Inferenciales

Los resultados inferenciales requieren pruebas previas de normalidad. Lo cual denota si son datos con distribución paramétrica o no paramétrica. Este análisis se realiza utilizando el estadístico de Shapiro-Wilk dado que la muestra es menor a 50.

Se realiza la prueba de Spearman o la prueba de Pearson, según lo indique la prueba de normalidad. Puesto que la prueba de Spearman contribuye en los sucesos donde la muestra tenga una distribución no normal o no paramétrica, mientras que Pearson se utiliza en los casos con distribuciones normales o paramétricas.

Hipótesis General

Tabla 14

Prueba de Normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	.817	15	.006
Liquidez	.790	15	.003

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

De acuerdo a la prueba de normalidad los datos de las variables “Gestión de cuentas por cobrar y Liquidez” siguen una distribución no paramétrica. Para medir la relación entre ambas variables se utiliza el estadístico no paramétrico Rho de Spearman.

Prueba de Hipótesis

H1: La Gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

H0: La Gestión de cuentas por cobrar no se relaciona significativamente con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

Nivel de confianza: 95%

Regla de decisión:

Si $p(\text{sig.}) \leq 0.05$; se acepta H1 y se rechaza H0

Si $p(\text{sig.}) > 0.05$; se rechaza H1 y se acepta H0

Tabla 15

Prueba de Hipótesis General

		Gestión de Cuentas por		
			Cobrar	Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de Cuentas por Cobrar	Coeficiente de correlación	1.000	.587**
		Sig. (bilateral)	.	.021
		N	15	15
	Liquidez	Coeficiente de correlación	.587**	1.000
		Sig. (bilateral)	.021	.
		N	15	15

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

Decisión: La tabla 15 muestra el valor p(sig.) es 0.021, menor a 0.050. Aceptando la hipótesis alterna H1 y rechazando la hipótesis nula H0. Así mismo el valor de correlación que es 0,587** este valor implica una correlación positiva moderada. Por ello se puede afirmar que la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023

Hipótesis Específica 1

Prueba de Normalidad

Tabla 16

Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 1

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Políticas de cobranza	.837	15	.011
Flujo de efectivo	.817	15	.006

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

De acuerdo con la prueba de normalidad los datos de las dimensiones tienen una distribución no paramétrica. Por ello, para medir la relación entre ambas dimensiones se utilizará el estadístico no paramétrico Rho de Spearman.

Prueba de Hipótesis

H1: Las políticas de cobranza se relacionan significativamente con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

H0: Las políticas de cobranza no se relacionan significativamente con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

Nivel de confianza: 95%

Regla de decisión:

Si $p(\text{sig.}) \leq 0.05$; se acepta H1 y se rechaza H0

Si $p(\text{sig.}) > 0.05$; se rechaza H1 y se acepta H0

Tabla 17

Prueba de Hipótesis Específica 1

		Políticas de cobranza	Flujo de efectivo
Políticas de cobranza	Correlación de Pearson	1	.763**
	Sig. (bilateral)		.001
	N	15	15
Flujo de efectivo	Correlación de Pearson	.763**	1
	Sig. (bilateral)	.001	
	N	15	15

Nota: La correlación es significativa al nivel 0,1 (bilateral).

Decisión: La tabla 17 muestra el valor $p(\text{sig.})$ es 0.001, menor a 0.050. Aceptando la hipótesis alterna H1 y rechazando la hipótesis nula H0. Así mismo el valor de correlación que es 0,763** este valor implica una correlación positiva alta. Por ello se puede afirmar que

las políticas de cobranza se relacionan significativamente con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

Hipótesis Específica 2

Prueba de Normalidad

Tabla 18

Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 2

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Morosidad	.801	15	.004
Inversiones a Corto Plazo	.603	15	.000

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

De acuerdo a la prueba de normalidad los datos de las dimensiones siguen una distribución no paramétrica. Para medir la relación entre ambas variables se utilizará el estadístico no paramétrico Rho de Spearman.

Prueba de Hipótesis

H1: La morosidad reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.

H0: La morosidad no reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.

Nivel de confianza: 95%

Regla de decisión:

Si $p(\text{sig.}) \leq 0.05$; se acepta H1 y se rechaza H0

Si $p(\text{sig.}) > 0.05$; se rechaza H1 y se acepta H0

Tabla 19

Prueba de Hipótesis Específica 2

			Morosidad	Inversiones a Corto Plazo
Rho de Spearman	Morosidad	Coeficiente de correlación	1.000	.436**
		Sig. (bilateral)	.	.104
		N	15	15
Inversiones a Corto Plazo	Morosidad	Coeficiente de correlación	.436**	1.000
		Sig. (bilateral)	.104	.
		N	15	15

Decisión: La tabla 19 muestra el valor p(sig.) es 0.104, mayor a 0.05. Rechazando la hipótesis alterna H1 y aceptando la hipótesis nula H0. Así mismo el valor de correlación que es 0,436** este valor implica una correlación positiva moderada. Por ello se puede afirmar que la morosidad no reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.

La morosidad no reduce las inversiones a corto plazo, debido a que la empresa tiene proyectos prioritarios a largo plazo, tiene un endeudamiento alto con entidades financieras lo cual limita las inversiones a corto plazo puesto que no tiene la suficiente liquidez para afrontar estas inversiones. Si bien la venta de cartera de morosos es una adecuada estrategia para recuperar los fondos, no ayuda a gran medida a reducir la morosidad por las razones comerciales entre cliente y proveedor y estrategias de cobranza interna que tiene la empresa, además de tener que afrontar costos y gastos por la venta de la cartera lo cual no es asumida por lo clientes.

Hipótesis Específica 3

Prueba de Normalidad

Tabla 20

Prueba de normalidad para la Hipótesis Específica 3

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Política de crédito	.694	15	.000
Obligaciones a Corto Plazo	.896	15	.082

Fuente: SPSS IBM STATICS Versión 25

De acuerdo con la prueba de normalidad los datos una de las dimensiones tiene una distribución paramétrica “Obligaciones a corto plazo”. Por ello, para medir la relación entre ambas variables se utiliza el estadístico de correlación Pearson.

Prueba de Hipótesis

H1: Las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023

H0: Las políticas de crédito no reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023

Nivel de confianza: 95%

Regla de decisión:

Si $p(\text{sig.}) \leq 0.05$; se acepta H1 y se rechaza H0

Si $p(\text{sig.}) > 0.05$; se rechaza H1 y se acepta H0

Tabla 21

Prueba de Hipótesis Específica 3

			Política de crédito	Obligaciones a corto plazo
Rho de Pearson	Política de crédito	Coefficiente de correlación	1.000	.253**
		Sig. (bilateral)	.	.364
		N	15	15
	Obligaciones a corto plazo	Coefficiente de correlación	.253**	1.000
		Sig. (bilateral)	.364	.
		N	15	15

Decisión: La tabla 21 muestra el valor p(sig.) es 0.364, mayor a 0.05. Rechazando la hipótesis alterna H1 y aceptando la hipótesis nula H0. Así mismo el valor de correlación que es 0,253** este valor implica una correlación positiva baja. Por ello se puede afirmar las políticas de crédito no reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023

Las políticas de crédito son una herramienta importante para optimizar el flujo de efectivo y reducir la morosidad de la empresa, pero no tiene relación con las obligaciones a corto plazo, ya que estas están conformadas no solo por cuentas por pagar sino también por préstamos los cuales tiene contratos y acuerdos existentes que no se alinean a nuestras políticas. Estas políticas de crédito están orientadas a la maximización de las ventas y el control de las cuentas por cobrar, más no tienen dependencia en nuestros proveedores así también las políticas tienden a tardar un tiempo prudencial en dar frutos mientras que las obligaciones a corto plazo generalmente que se deben liquidar de forma inmediata en un plazo no mayor a un año.

3.3 Resultados de la Entrevista

Con la finalidad de tener un mejor manejo y practicidad de la información, se han codificado los nombres de los entrevistados de la siguiente manera:

Entrevistado 1 (E1): En referencia a María Alarcon Colonio, Administradora de una empresa Industrial en San Juan de Lurigancho.

Entrevistado 2 (E2): En referencia a Hernán Flores Serveleon, Contador General de una empresa Industrial en San Juan de Lurigancho.

Entrevistado 3 (E3): En referencia a Rosa Cayetano Huarcaya, Jefa de Crédito y Cobranza de una empresa Industrial en San Juan de Lurigancho.

Posteriormente, se detalla las respuestas proporcionadas por nuestros entrevistados, las cuales están fundamentadas en las dimensiones investigadas sobre Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la Liquidez en una empresa Industrial, de San Juan de Lurigancho del 2023.

3.3.1 Tabla de Resultados

3.3.2 Tabla 22

Qué entiende usted por gestión de cuentas por cobrar, considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar eleva el índice de liquidez

Pregunta	E1	E2	E3
<p>¿Qué entiende usted por gestión de cuentas por cobrar? ¿Considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar eleva el índice de liquidez?</p>	<p>La Gestión de cuentas por cobrar se entiende por el cobro de las operaciones que se hicieron con anterioridad al dar bienes o servicios a sus clientes. Considero que al tener las cobranzas exactas en el tiempo prolongado puede que estas si se eleve el índice de liquidez, toda vez, que las cuentas por cobrar sean mayores a las cuentas por pagar, de lo contrario no habrá liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo.</p>	<p>Consiste en cobrar el dinero a los deudores provenientes de una venta y/o negociación pactada. Y si considero que una buena gestión eleva el índice de liquidez, ya que lo invertido retorna con la ganancia incluida.</p>	<p>Cuando nos referimos a la gestión de cuentas por cobrar en el área de contabilidad estamos hablando de los derechos que tiene una entidad por las operaciones que realiza, entre las que se encuentran las ventas de bienes o la prestación de servicios. La buena o mala administración de las Cuentas por Cobrar afecta directamente a la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general, además de ser la principal fuente de ingresos.</p>

Elaboración Propia

Los tres entrevistados consideran que la gestión de las cuentas por cobrar es el procedimiento de controlar a sus deudores diversos por bienes y servicios que se han proporc
 eleva el flujo de efectivo, lo cual influye directamente en la liquidez de la empresa. Esta liquidez incide con la capacidad de pagar las deudas de la empresa con los gastos inmediatos, lo cual permite que la empresa funcione con normalidad y tenga un mejor rendimiento en el mercado, a su vez, aprovechando oportunidades de mejora y no tener que recurrir a instrumentos financieros.

Gomez Ayala Z M; Urbina Bardales A

Pág.
67

1 de cuentas por cobrar

Tabla 23

Considera usted que las actuales políticas de cobranza que tiene la empresa son adecuadas para no tener un alto índice de morosidad

Pregunta	E1	E2	E3
¿Considera usted que las actuales políticas de cobranza que tiene la empresa son adecuadas para no tener un alto índice de morosidad?	Considero que las políticas de cobranza que actualmente tiene la empresa deberían tener mejoras continuas, toda vez, que la economía va evolucionando con el tiempo. El índice de morosidad que tiene la empresa hasta el momento es porque algunas de estas políticas no se desarrollan con uniformidad para todos los clientes.	Considero que las políticas de cobranza son insuficientes porque falta invertir en medios de información para que se evalúe a los posibles clientes antes de ofrecer el crédito.	No lo suficiente. Una política de cobro es una estrategia oficial que utiliza la empresa para cumplir y superar sus objetivos de cuentas por cobrar. Este documento debe incluir pautas claras y detalladas que identifiquen a quién otorgar crédito, cuánto y por qué.

Elaboración Propia

Según los entrevistados, se considera que las políticas de cobranza son un conjunto de normativas que está orientado hacia la gestión de la recuperación de las cuentas por cobrar, estas deberán asegurar la minimización de los riesgos financieros, por lo cual, en la empresa estas políticas son deficientes, por lo que se puede deducir que uno de los factores de la morosidad de la empresa es que no se emplea adecuadamente estas políticas.

Tabla 24

Qué medidas ha tomado la empresa para reducir la cartera de clientes morosos en el último período

Pregunta	E1	E2	E3
¿Qué medidas ha tomado la empresa para reducir la cartera de clientes morosos en el último período?	Uno de los principales recursos que se ha optado en la empresa por incorporar es el: uso de sistemas, como Sentinel, Infocorp, reporte tributario de SUNAT, además de contratar personal calificado y capacitado en aprobación de líneas de crédito.	Detenerse más a evaluar al posible cliente pidiendo referencias y compartiendo documentos que lo sustenten. Además de usar instrumentos financieros como el uso de factoring para ver mejoras en el flujo de efectivo.	Prevención. Personalización de la cobranza. Capacitar y estimular a los vendedores. Elegir estrategias rentables. Implementa tecnología para la recuperación de cartera vencida

Elaboración Propia

Según los entrevistados, la empresa optó por tomar medidas contra la morosidad para la obtención de estabilidad financiera promoviendo la gestión eficiente de las cuentas por cobrar minimizando los riesgos de retrasos en pagos, producto de ello conlleva a la obtención de programas para calificar a sus clientes y tener la contratación de personas facilitando los procesos de calificación de clientes. Con todas estas medidas se espera tener más liquidez financiera a corto plazo, optimizar los recursos, aumentar la rentabilidad y reducir en una buena proporción el riesgo financiero.

Tabla 25

En qué medida las políticas de crédito están adecuadas para no abordar riesgos financieros hacia la empresa por la falta de pago de clientes

Pregunta	E1	E2	E3
¿En qué medida las políticas de crédito están adecuadas para no abordar riesgos financieros hacia la empresa por la falta de pago de clientes?	En cuentas generales por parte del equipo de cobranza hay monitoreo continuo con los clientes con alto índice de morosidad. Además de establecer límites de crédito basados en comportamiento de pagos de clientes.	Revisando su historial crediticio, revisando su comportamiento de pago y respaldando con documentación	<ul style="list-style-type: none"> - Integración a los procesos de la compañía. - Datos que aporten información relevante para tomar decisiones estratégicas. - Capacidad de visualización de datos.

Elaboración Propia

Según los entrevistados, la empresa ha tomado medidas en cuanto a sus políticas de crédito, ya que según ellos se observó que estas políticas estaban desfasadas, y para asegurar el riesgo financiero se vio por tomar medidas hacia a los clientes, con estos procedimientos incorporados recientemente se espera que las políticas bien diseñadas y una buena gestión de cobro pueda ayudar a mitigar los riesgos con la falta de pago de los clientes y asegurar la estabilidad financiera de la empresa.

Tabla 26

Qué estrategias puede adoptar la empresa para mejorar su liquidez sin contar con un financiamiento externo

Pregunta	E1	E2	E3
¿Qué estrategias puede adoptar la empresa para mejorar su liquidez sin contar con un financiamiento externo?	<ul style="list-style-type: none"> -Reducir los plazos de crédito - Disminuir gastos. - No realizar inversiones en este momento 	<ul style="list-style-type: none"> -Impulsar sus ventas, revisando sus costos para poder competir. -Gestionar correctamente la cobranza -Optimización del Flujo de efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promueve la venta al contado. - Optimizar los inventarios. -Renegociar acuerdos con proveedores.

Elaboración Propia

Según los entrevistados se considera tomar estrategias para mejorar la liquidez y no recurrir al financiamiento externo, con todas estas medidas la empresa quiere mejorar el flujo de efectivo para poder afrontar sus deudas a corto plazo, reducir su dependencia de préstamos o líneas de crédito y tener una autonomía financiera. Todo eso genera el resultado de tener una posición de liquidez sólida en el mercado, tener un equilibrio financiero y así tener un mejor crecimiento y desarrollo para la empresa.

Tabla 27

Como la empresa puede contar buen flujo de efectivo para planificar sus estrategias de financiamiento.

Pregunta	E1	E2	E3
¿Como la empresa puede contar con un buen flujo de efectivo para planificar sus estrategias de financiamiento?	Se podrá investigar los últimos años e impulsar nuevas políticas con respecto a la cobranza de clientes. También se debe preparar presupuestos detallados que incluyan estimaciones de gastos, costos, ingresos y poder anticipar la baja liquidez.	Dejando de invertir en nuevos proyectos hasta mantener la caja y su posterior planificación de las inversiones. La planificación de pagos y otros compromisos para que no afecte el flujo de caja o la operatividad en la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Máxima prioridad a la facturación. - Invertir en tecnología. - Despacho inmediato - Tener el stock necesario, para entrega rápida. - Rotación de Inventario

Elaboración Propia

Según los entrevistados, se debe de tener un análisis detallado de las proyecciones además de optimizar los inventarios, estas medidas nos cuentan los entrevistados que podrán ayudar a mantener un buen flujo de efectivo, además se asegurar el crecimiento, aumentando la valoración de la empresa y posible expansión en el mercado industrial.

Tabla 28

Cómo debería la empresa evaluar el balance entre realizar inversiones a corto plazo y mantener suficiente liquidez para operaciones diarias

Pregunta	E1	E2	E3
¿Cómo debería la empresa evaluar el balance entre realizar inversiones a corto plazo y mantener suficiente liquidez para operaciones diarias?	Podría evaluar el análisis de la liquidez y necesidad operativas además de evaluar la rentabilidad de las inversiones a corto y largo plazo	Proyectando con el historial de su flujo de caja de los meses pasados. Además de hacer un monitoreo de la capacidad de endeudamiento y claro hacer una revisión exhaustiva al presupuesto de inversiones	El balance general representa la situación de una empresa en un momento determinado. En este momento la empresa debe realizar inversiones a largo plazo.
			Elaboración Propia

Según los entrevistados, hay que evaluar distintos aspectos de la empresa, lo que más nos indican es evaluar los presupuestos de inversiones, también el monitoreo continuo de la liquidez. Todo ello conlleva a la interpretación de que tener liquidez inmediata es clave para aprovechar las oportunidades de inversión y poder lograr un equilibrio de efectivo. Con todo eso podemos asegurar que la empresa invierta sin tener que comprometer su capacidad de operar.

Tabla 29

¿Qué impacto tiene los plazos de cobro en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y cómo pueden optimizarse estos plazos para mejorar la liquidez?

Pregunta	E1	E2	E3
<p>¿Qué impacto tiene los plazos de cobro en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y cómo pueden optimizarse estos plazos para mejorar la liquidez?</p>	<p>Es un impacto significativo en la liquidez y la estabilidad financiera de una empresa, permite gestionar de manera eficiente el flujo de efectivo y evita problemas de liquidez. Se puede optimizar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Varias fuentes de crédito. - Control sobre los cobros y deudas. 	<p>Fuerte impacto porque no cubre con los plazos cortos y por esto comienza a pedir financiamiento, y lo que se hace es pedir mayor plazo de pago, puede mejorar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Optimización en los plazos de pagos. -Implementación de tecnologías. 	<p>En este momento un financiamiento a corto plazo para mejorar la liquidez tiene un impacto notable y para optimizar la liquidez se puede:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vigilar las cuentas por cobrar y pagar. - Optimizar los recursos y la producción. - Prestar atención a los gastos financieros. - Gestionar stock de forma eficiente.

Elaboración Propia

Según los entrevistados, se coincide que los plazos de cobro tienen una influencia considerable al momento de cumplir las obligaciones a corto plazo porque es esencial para mantener la estabilidad económica de la empresa, teniendo esto en mente los colaboradores nos dieron algunas de sus propuestas a mejorar como: una mejor planificación financiera, una sostenibilidad operativa y tener un análisis de proyecciones para las posibles inversiones.

Tabla 30

Qué recomendaciones y sugerencias nos brindaría para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y optimizar la liquidez en la empresa

Pregunta	E1	E2	E3
<p>¿Qué recomendaciones y sugerencias nos brindaría para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y optimizar la liquidez en la empresa?</p>	<p>Recomendaciones -Podría gestionar las políticas en las cuentas a crédito orientadas a dar un mejor resultado. - Hacer un seguimiento especial a las cuentas, con clientes no ordenados.</p> <p>Sugerencias - Optimizar las políticas. - Realizar un diagnóstico financiero.</p>	<p>Recomendaciones -Personal capacitado y dedicado, apoyo con los medios de información confiables. -Soluciones rápidas a tiempo para que no deriven en moras.</p> <p>Sugerencias -Tener normas concretas al momento de otorgar créditos y hacer que se cumplan los plazos. - Optimizar los recursos</p>	<p>Recomendaciones - Priorizar las cobranzas en función al riesgo. - Facilitar el pago a los clientes.</p> <p>Sugerencias - Controlar las cuentas de forma rigurosa y mejorar las políticas de cobranza. - Diversificar los canales de venta.</p>

Elaboración Propia

Según los entrevistados, desde su punto de vista profesional basada en la práctica con un enfoque claro de beneficios, nos dieron recomendaciones para una mejora significativa entre los cuales están: darles prioridad a las cobranzas de los clientes, teniendo en cuenta las políticas de crédito, toda vez que el personal que está en esta área debe estar capacitado de acuerdo con el puesto. Teniendo en mente contribuir con el éxito de la empresa, nuestros entrevistados nos dieron diversas sugerencias: todas ellas orientadas a la gestión de las cuentas por cobrar como la optimización de políticas de cobranza, recursos y diversificación de cuentas; las cuales se considera que podría elevar el índice de liquidez de la empresa.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Limitaciones

Las limitaciones de la investigación se refieren a los elementos que se omiten o no se consideran en el estudio por diversas razones, lo que impacta la calidad de la investigación. En este contexto, cualquier limitación identificada en el estudio debe ser justificada por una razón válida. Huairé et al (2022). En la investigación, el tiempo fue un factor restrictivo para los entrevistados, debido a que se encontraron con reestructuración del personal y este tiempo fue limitado para ahondar en las respuestas de la guía de entrevista.

4.2 Interpretación Comparativa

De acuerdo con el objetivo general:

Fue determinar cómo la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

Se determinó que una buena gestión de las cuentas por cobrar está relacionada directamente con la liquidez, el objetivo principal de la gestión de las cuentas por cobrar es establecer políticas claras con el constante seguimiento hacia los clientes. De acuerdo con lo mencionado se comprueba la hipótesis que la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023. Los entrevistados concuerdan que en toda gestión de cuentas por cobrar contribuye a tener una sólida posición de liquidez, contribuyendo a tener un equilibrio financiero por lo cual favorece en el crecimiento de la empresa, toda vez, que su gestión de las cuentas tenga un buen desempeño para la empresa permitiendo hacer frente a sus deudas sin depender de instrumentos financieros externos. Estos hallazgos presentan similitud en lo expuesto por (Muñoz y Mendoza, 2020) quienes muestran que la fundación centro de apoyo y Solidaridad “Alianza” tienen una inapropiada gestión de cuentas por cobrar comprometiendo seriamente a la liquidez, como consecuencia de esta gestión, no cuentan con políticas y procedimientos para

realizar una buena cobranza como resultado de lo mencionado puede llevar a la empresa a enfrentar problemas financieras.

Con base en (Morales y Morales, 2014) comprender las costumbres de los clientes con el objetivo de disminuir o suprimir las pérdidas promueve una gestión más eficaz. Crear tácticas concretas para tratar situaciones de impago bajo condiciones del mercado es manera de cobro eficaz y oportuno. Concluye que es fundamental contar con una buena gestión de cuentas por cobrar, con el propósito de minimizar pérdidas que afecten la liquidez, teniendo en cuenta que estos problemas futuros se pueden evitar desarrollando estrategias para una cobranza eficaz y oportuna.

De acuerdo con el objetivo específico 1:

Determinar cómo las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.

Una adecuada administración del crédito y un estudio apropiado del riesgo de los clientes son esenciales para beneficiarse de las ventas a crédito sin poner en riesgo la estabilidad financiera de la empresa. De acuerdo con lo mencionado se comprueba la hipótesis que las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023. Así mismo los entrevistados indican que contar con una buena política de cobranza es útil, ya que estas ayudan a evaluar a los clientes para otorgar líneas de crédito y pueda cumplir con los objetivos de pagar en un tiempo establecido. De ese modo la empresa pueda contar con el efectivo suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo. Estos hallazgos presentan similitud en lo expuesto por (Moreno y Dueñas, 2022) que el conceder ventas al crédito es una estrategia que se utiliza para aumentar las ventas por consecuencia se tiene una base de clientes, a su vez estas ventas tienen la ventaja de proporcionar flujo de efectivo regular toda vez que se respete el acuerdo al cronograma del crédito, como resultado esta estrategia ayude a la planificación de las necesidades de efectivo.

Con base en (Morales et al., 2014) contar con políticas de cobranza bien definidas ayuda a generar ganancias que contribuyen a la empresa, lo cual es vital para otorgar créditos a los clientes con un buen historial crediticio, esto no generara perdidas a la empresa ya que al evaluar a los clientes se evaluara la capacidad de pago que puedan tener y así otorgar los créditos a las personas idóneas. Se concluye que las políticas de cobranza son esenciales para garantizar que una compañía industrial conserve un flujo de caja constante. Al fijar tiempos de pago apropiados y manera eficiente el cobro de las cuentas por cobrar disminuye las cuentas incobrables. Esto conlleva a que la empresa puede potenciar su liquidez y capacidad de operación, previniendo situaciones de insolvencia.

De acuerdo con el objetivo específico 2:

Determinar cómo la morosidad reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023

La morosidad impacta en las inversiones a corto plazo es válida bajo determinadas circunstancias, como un acceso limitado a la financiación bancaria, una falta de diversificación de la cartera de clientes y una administración ineficaz de las cobranzas. En consecuencia, es difícil continuar con las inversiones a corto plazo dada las circunstancias mencionadas. Por lo mencionado se niega la hipótesis que la morosidad reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023. Así mismo los entrevistados indican que se debe tomar medidas para contralar la morosidad, contando con personal calificado que realice el seguimiento correcto con aquellos clientes que no están cumpliendo con sus obligaciones de pagar en el tiempo indicado, esto perjudicando a la empresa ya que el contar con clientes morosos retrasan la liquidez para cubrir nuestras deudas a corto plazo. Estos hallazgos presentan discrepancia por (Salcedo y Suarez, 2023) quienes muestran que el estudio se enfoca en las políticas y procedimientos de cobro para prevenir efectos adversos y evitar pérdidas significativas en la compañía. Es

importante poseer los ingresos necesarios para generar rentabilidad, teniendo una adecuada administración para garantizar la recaudación oportuna y reducir los problemas financieros como: correr el riesgo de cierre y una inadecuada administración de las cuentas morosas.

Con base en (Blanco Morales, 2012) la morosidad representa un riesgo para la empresa ya que lo clientes al no cumplir con los pagos en las fechas establecidas impactaría en los ingresos de la empresa, esto generando una falta de crecimiento y no poder realizar inversiones ya proyectadas. Se concluye que la morosidad es un desafío complicado de prevenir debido a su relación directa entre la morosidad y la magnitud de la entidad de las empresas teniendo en cuenta que las políticas y procedimientos frente a un tercero no siempre se cumple con el pago de la deuda acordada.

De acuerdo con el objetivo específico 3:

Determinar cómo las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023

Las políticas crediticias representan un grupo de normas, orientadas a la otorgación de crédito a sus clientes mientras que las obligaciones a corto plazo son pagos que una compañía o entidad tiene que saldar en un periodo que no supera el año. De acuerdo con lo mencionado que desestima la hipótesis las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023. Así mismo los entrevistados indican que la compañía valora que los plazos de pago juegan un papel clave en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo y se considera que una planificación financiera más eficaz garantiza la sostenibilidad de las operaciones. También se cree conveniente que con la modificación de sus políticas crediticias puede reducir el riesgo económico. Para la empresa se tiene que implementar acciones orientadas a los clientes con procedimientos establecidos, unas políticas bien organizadas y una administración eficaz de los cobros. Estos hallazgos presentan discrepancia por (Caycho y Castro, 2020) el estudio

revela que la compañía industrial PVC S.A.C enfrenta problemas para cumplir con sus obligaciones de pago, lo que se vincula con una administración inadecuada de las cuentas por cobrar. Asimismo, sus políticas crediticias deben estar adaptadas a sus necesidades de sus clientes para incrementar su capacidad de liquidez, lo que conlleva a reducir sus obligaciones a corto plazo y minimizar el riesgo de impago.

Con base en (Morales et al., 2014) representan los financiamientos concedidos a los clientes, quienes tienen la opción de pagar por los productos comprados tras un periodo establecido con anterioridad con la empresa, lo que resulta vital que el comerciante entienda la relevancia de administrar correctamente el crédito y las obligaciones a corto plazo. Se concluye que al expandir el crédito, las compañías aspiran a captar un mayor número de clientes, competir de manera eficiente en el mercado e incrementar sus ganancias. El deber del área de créditos y cobranza es asegurar que la política crediticia se diseñe de forma que incremente las ganancias y favorezca la consecución de los objetivos de la compañía. Es crucial evitar que el crédito se extienda más allá de donde el rendimiento de la inversión sea necesaria para sostener las cuentas por cobrar.

IMPLICANCIAS

Teóricas

La presente investigación tiene como finalidad dar a conocer cómo se está realizando la gestión de las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en una empresa industrial en San Juan de Lurigancho, se observó que la mala gestión de las cuentas por cobrar trae diversas consecuencias como: deficiencia en el flujo de efectivo, elevada deuda pendiente, y como resultado la insuficiente liquidez. Esta información generará conocimiento sobre la salud financiera en una empresa para que minimice el riesgo de incobrabilidad y que en un futuro cumpla con sus obligaciones financieras de forma eficiente.

Prácticas

La presente investigación desde el punto de vista práctico ayudará a identificar los puntos a mejorar en la empresa en cuestión de la gestión de las cuentas por cobrar y desarrollar habilidades para la mejora del flujo de efectivo, reducción de la incobrabilidad y mejorar en el cumplimiento de las deudas externas. Es importante identificar estas dificultades financieras que pongan en peligro su supervivencia financiera que pueda implicar la liquidez, una correcta gestión de las cuentas por cobrar pueda mantener una estabilidad financiera maximizando el rendimiento de la empresa.

Metodológicas

La presente investigación se llevó a cabo mediante un cuestionario que se le facilitó a cada colaborador que conformaba el área de contabilidad, cobranzas, finanzas y tesorería, dicho instrumento podrá ser utilizado para ayudar a emprendimientos recientes con similares problemas para que busquen identificar dicha problemática, de esta forma pueden perfeccionarse a partir de los colaboradores. Así mismo se empleó la técnica de la entrevista

el cual permitirá conocer la visión y la cultura de la empresa además de ayudar a recopilar datos directos y específicos explorando en percepciones, opiniones y experiencias.

4.2 Conclusiones

- De acuerdo al objetivo general, se concluye que al contar con una buena gestión de cuentas por cobrar se relaciona directamente con la liquidez de una empresa, esto definiendo políticas claras y manteniendo un seguimiento constante hacia los clientes. La falta de directrices y procedimientos para llevar a cabo una buena cobranza tiene como consecuencia enfrentar dificultades financieras, el objetivo de establecer lineamientos es prevenir estas situaciones adversas para la empresa el cual puedan utilizar estrategias para reducir pérdidas que impacten la liquidez.
- Es imprescindible una correcta gestión del crédito y una adecuada evaluación del riesgo de los clientes para obtener beneficios de las ventas a crédito sin comprometer la estabilidad financiera de la compañía. La estrategia de otorgar crédito se emplea para incrementar las ventas, estas aportan el beneficio de generar un flujo de efectivo conforme se cumple con el calendario del crédito. Por lo tanto, esta estrategia contribuye a la planificación de las necesidades de efectivo para asegurar que una empresa industrial mantenga un flujo de efectivo estable.
- La morosidad afecta las inversiones a corto plazo bajo ciertas condiciones, tales como un acceso restringido a la financiación bancaria, una carencia en el portafolio de clientes y una gestión deficiente de cobranzas lo cual aumenta el riesgo que no se pague en su totalidad, tomando medidas como la provisión incobrable. Por lo tanto, resulta complicado mantener las inversiones a corto plazo debido a las circunstancias expuestas. La morosidad representa un reto difícil de evitar ya que provoca desajustes en la planificación financiera impactando en la liquidez y efectos adversos tanto para el deudor como para el acreedor.

- Estas políticas de crédito en la empresa se desarrollan de manera deficiente pues no hay estrategias adecuadas para abordar riesgos financieros. Sus políticas de crédito deben ajustarse a las necesidades de sus clientes para aumentar su capacidad de liquidez. Es vital garantizar una administración eficaz del crédito y preservar un equilibrio entre las ventas y los pagos, lo cual favorece directamente al triunfo y la estabilidad financiera de la empresa. Además de prevenir que el crédito se extienda más allá de donde se requiera el rendimiento de la inversión para mantener las cuentas por pagar.

4.3 Recomendaciones

- Plantear estrategias de cuentas por cobrar como: capacitación al equipo de cobranzas, evaluación y segmentación de clientes; donde incluya la ejecución de la cobranza de manera sistemática y controlada, con la aplicación de procedimientos estandarizados con el uso de tecnología y la evaluación constante de los resultados. Esto garantizará que las cuentas por cobrar se gestionen de forma eficiente, minimizando riesgos de incobrabilidad y mejorando la liquidez de la empresa.
- Modificar las políticas de crédito en función de las condiciones del mercado, la competencia y el perfil financiero de los clientes, segmentándolos para maximizar recursos dado que es una táctica esencial particularmente en periodos de incertidumbre financiera. Esta segmentación posibilita que las compañías ajusten sus estrategias a las demandas, conductas y particularidades de diversos grupos de clientes, lo que produce una experiencia superior y, finalmente, potencia el desempeño económico.

- Las inversiones a corto plazo deben enfocarse en los inventarios y las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez y la rentabilidad, reduciendo al mínimo el riesgo financiero. Además, se pueden investigar posibilidades de automatización de procesos para incrementar la eficiencia y disminuir los gastos a corto plazo, lo que posibilita a la empresa producir más flujo de efectivo.
- Observar las obligaciones a corto plazo para mantener un buen estado financiero y prevenir situaciones de insolvencia. Las estrategias comprenden renegociación de deudas con proveedores y acreedores con el fin de extender los plazos de pago y reorganizar su deuda, solicitando que los pagos se efectúen en meses más reducidos o ampliando el período de pago, lo que disminuye la carga de las obligaciones a corto plazo. Si la empresa cuenta con varias deudas a corto plazo, se recomienda unificarlas en un único crédito con condiciones más favorables, tales como una tasa de interés más reducida o un periodo de pago más extenso.

Referencias

- Arenal, C. (2019). *Investigacion y recogida de informacion de mercados: UF 1780*. Editorail tutor formacion. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=5885243&query=ENCUESTA#>
- Arias, D., y Cangalaya, L. (2022). *La tesis: Mitos y errores*. Edidiciones de la U.
- Avila, N., Gil, R., y Duque, A. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. Guayaquil: Observatorio de la economía Latinoamericana.
- Berrio, J. (2022). *Gestión Financiera y incidencia en la liquidez de las empresas de diseño y construcción en el municipio de Maicao, la Guajira. (Tesis de Maestria)*. Universidad de la Guajira.
- Blanco-Morales, P. (2012). *Medidas de lucha contra la morosidad*. Wolters Kluwer.
- Caycho, R., y Castro, S. (2020). *La gestion de cuentas por cobrar y su relacion con la liquidez de la empresa industrial de PVC S.A.C en el distrito de Lurín - 2020*. (Tesis de Grado), Lima.
- Chong, E., Quevedo, M., Chávez, M., y Bravo, M. (2019). *Contabilidad Financiera Intermedia: Estados Financieros y analisis de las cuentas del activo pasivo y patrimonio*. Universidad del Pacifico.
- Guajardo, G., y Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. McGraw-hil/Interamericana editores, S.A. de C.V.
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación*. McGraw -Hill Interamerica Editores, S.A de C.V. Obtenido de <https://ebooks724.bibliotecaupn.elogim.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Herz, J. (2018). *Apuntes de Contabilidad Financiera*. Universidad Privada de Ciencias Aplicadas.
- Huaire, E., Marquina, R., Horna, V., Llanos, K., Herrera, Á., Rodriguez, J., y Villamar, R. (2022). *Tesis facil el Arte de dominar el metodo cientifico*. Casa Editoria Analéctica. Obtenido de https://books.googleusercontent.com/books/content?req=AKW5Qaeh_vXDQBf1o-PoYOh78MP-xvstYQJg1Udgdw6W21uCoJsjd_YNMrd-

dDpmRyJjuwwd81VtDhBo6C2Y3xxe_S2LKUoyjnuMs4I9z_ixKhdNNIC8Hqw6rk
yvEM2uB_K2uFpgqUURfkeEJYGj-
GpMVIfkWD6egeNvIFrr2VfdEXyyDuyikw9s3M2txjb9wIEIHwyu3

Juárez, F., y Useche, A. (2023). *Administración Financiera modelos, enfoques, tendencias*. Editorial Univerisidad del Rosario .

Larreategui, E. (2021). *Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la cooperativa agraria fronter San Ignacio L.T.D.A. (Tesis de Grado)*. Universidad Señor de Sipan, Pimentel.

Macías, N., y Rivera, A. (2022). *Gestion Financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Action Grown en la ciudad de Guayaquil, año-2022*. Guayaquil: Polo del Conocimiento.

Madrid, M., y Zambrano, E. (2023). *La morosidad y su incidencia en la liquidez en la pandemia del COVID 19 en una empresa de telecomunicaciones*. Portoviejo: Uniandes Episteme.

Maurice, R. (2022). *Diccionario de terminos Financieros y Banacarios* (Quinta Edicion ed.). EcoEdiciones. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=31207794&query=cobranza+de+cuentas#>

Mendoza, C., y Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduria y Administración*. Universidad del Norte. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=4722180&query=administracion+de+cuentas+por+cobrar#>

Mesa, G., y García, A. (2020). *Fundamentos de la Contabilidad-1ra Edición con NIC y Normas Internacionales de Informacion Financiera*. Ecoe Ediciones. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Fundamentos_de_contabilidad_1ra_edici%C3%B3n/nR7QEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0

Ministerio de la producción. (08 de Noviembre de 2022). *Ministerio de la producción*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/667576-produce-impulsa-la-industrializacion-y-lanza-la-primera-politica-nacional-de-desarrollo>

- Molina, S. (2015). *El ciclo del crédito: El manual del perfecto financiero*. Lid Editorial Empresarial S.L..
- Morales, A., Morales, J., y Fidel, A. (2014). *Administración Financiera*. Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=4536074>
- Morales, J., y Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Grupo Editorial Patria.
- Moreno, A., y Dueñas, J. (2022). La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021. (*Tesis de Grado*). Universidad Nacional Daniel Alcides Carrion.
- Münch, L. (2018). *Administración Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. Pearson Educación de México. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=5808987&query=cobranza+de+cuentas>
- Muñoz, G., y Mendoza, M. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad "Alianza", cantón Portoviejo, 2020*. Porto viejo: Digital Publisher. doi:doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681
- Nicaragua, E. (2018). *Metodología de la Investigación e Investigación Aplicada para Ciencias Económicas y Administrativas*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Obtenido de <https://jalfaroman.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/03/dosier-metodologia-e-investigacion-aplicada-2018.pdf>
- Ochoa, G., y Cruz, L. (2021). *Administración Financiera correlacionada con las NIF*. McGraw-Hill.
- Perez, L., Perez, R., y Seca, M. (2020). *Metodología de la investigación científica*. Maipue .
- Ramírez, H., Hoyos, H., y Redondo, M. (2019). *Mercado de capitales e introducción al mercado de divisas*. Ediciones de la U. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=6773035&query=liquidez#>
- Rendón, B. (2022). *Contabilidad Financiera*. Ediciones de la U.

- Rojas Apaza, Z., Torres Ramos, G., Garavito Chang, E. L., Castañeda Sarmiento, S., y López Ramos, R. P. (2022). Construcción y validación de instrumentos de medición en el ámbito de la salud. Revisión de Literatura. Lima, Peru. Obtenido de <https://op.spo.com.pe/index.php/odontologiapediatria/article/view/206/162>
- Rojas, N. (2023). *Metodología de la investigación para anteproyectos*. Ediciones UAPA. Obtenido de <https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/229656>
- Rosas, A., y Ochante, K. (2021). Gestion de cuentas por conbrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Peru S.R.L distritito de Miraflores - 2020. (*Tesis de Grado*). Universidad Autonoma del Peru, Lima.
- Ross, S. (2022). *Finanzas Corporativas*. McGrawn-Hill Interamericana. Obtenido de <https://ebooks724.usil.elogim.com:443/?il=22472>
- Ross, S., Randolph, W., y Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V. Obtenido de https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf
- Salcedo, A., y Suarez, L. (2023). Gestion de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Puertascortafuego SAC 2022. (*Tesis de Grado*). Universidad Peruana de Ciencias e Informatica, Lima.
- Silva, M. d., y Brain, M. (2015). *Validez y Confiabilidad del estudio Socioeconómico* . Universidad Auntonóma de México.
- Zambrano, F., Sánchez, M., y Correa, S. (2021). *Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas de Ecuador*. Retos revista de ciencias de la Administración y Economía .

ANEXOS

Anexo 1

Matriz De Operacionalización de las Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Escala de medición	
Gestión de cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar están vinculadas a las ventas de una empresa y dependen del plazo de crédito otorgado a los clientes. Cuanto más frecuentemente las ventas a crédito se conviertan en cuentas por cobrar, es decir, en rotaciones, mejor será, ya que esto señala una cobranza eficiente o la presencia de clientes más confiables (Guajardo & Andrade, 2008)	El presente trabajo será evaluado con 6 Dimensiones, el cual cada uno presenta 2 indicadores que en total suman 12. El tipo de instrumento será una encuesta y medida por la escala de Likert	Políticas de cobranza	Tasa de interés por incumplimiento	Cuestionario	Escala de Likert: 1. Definitivamente no	
			Morosidad	Plazo de cobranza Cartera de clientes morosos Antigüedad de las Cuentas por cobrar			2. No
Liquidez	En la liquidez se evalúa si la empresa tiene la capacidad adecuada para cumplir con los compromisos adquiridos, que incluyen deudas con acreedores, proveedores, empleados y otros (Guajardo & Andrade, 2008)		Política de crédito	Perfil crediticio del cliente Capacidad de Pago		3. No Sabe	
			Flujo de efectivo	Cobranzas Pagos			4. Si
			Inversiones a Corto Plazo	Factoring Saldo en cuenta corriente			5. Definitivamente sí
			Obligaciones a Corto Plazo	Financiamiento con proveedores Obligaciones a financieras			

Anexo 2

Matriz de Consistencia

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Evaluación	Metodología
¿Como la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023?	Determinar como la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023	La Gestión de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.	Políticas de cobranza	-Tasa de interés por incumplimiento -Plazo de cobranza	1-2	Escala de medición ordinaria	Tipo: Aplicada Nivel: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental Area de Estudio: Lima Metropolitana
Problemas Especificos	Objetivos Especificos	Hipótesis Especificos	Morosidad	-Cartera de clientes morosos. -Antigüedad de las cuentas por cobrar	3-4	1. Definitivamente No 2. No 3. No sabe 4. Si 5. Definitivamente Si	Población: Trabajadores de La Empresa de industrial de San Juan de Lurigancho Muestra: La muestra está conformada por 25 trabajadores del Área contable y Administrativa.
¿Como las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?	Determinar cómo las políticas de cobranza se relacionan con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023	Las políticas de cobranza se relacionan significativamente con el flujo de efectivo en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023.	Política de Crédito	-Perfil crediticio del cliente -Capacidad de pago	5-6		Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
¿Cómo la morosidad reduce las inversiones a corto plazo una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?	Determinar cómo la morosidad reduce las inversiones a corto plazo una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023	La morosidad reduce las inversiones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023.	Flujo de efectivo	-Cobranzas -Pagos	7-8		Valoración Estadístico: Microsoft Excel
¿Como las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023?	Determinar Como las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023	Las políticas de crédito reducen las obligaciones a corto plazo en una empresa industrial de San Juan de Lurigancho-2023	Inversiones a corto plazo Obligaciones a corto plazo	-Factoring -Saldo de cuenta corriente -Financiamiento con proveedores. -Obligaciones a Financieras.	9-10 11-12		

Anexo 3

Estructura de Cuestionario

Variables: Gestión de cuentas por cobrar/ Liquidez						
Indicadores		DN	NO	NS	SI	DS
1	Tasa de interés por incumplimiento	1	2	3	4	5
	Considera usted que la tasa de interés por incumplimiento de pago sea mayor a la tasa de interés promedio del sistema financiero.					
2	Plazo de cobranza	1	2	3	4	5
	Considera usted que los plazos de cobranza se cumplen en los créditos otorgados a los clientes.					
3	Cartera de clientes morosos	1	2	3	4	5
	Considera que la venta de cartera morosa a estudios legales es una adecuada estrategia para reducir la morosidad.					
4	Antigüedad de las cuentas por cobrar	1	2	3	4	5
	Cree usted que al contar con políticas y procedimientos para los clientes morosos se reducirá el anticuamiento de las cuentas por cobrar					
5	Perfil crediticio de cliente	1	2	3	4	5
	Considera usted que la empresa asume un riesgo muy alto con clientes de un perfil crediticio con información financiera desfasada.					
6	Capacidad de pago	1	2	3	4	5
	Considera usted que la empresa no expande su cartera de cliente por exigir una capacidad de pago alta a los mismos.					
7	Cobranzas	1	2	3	4	5
	Cree usted que el procedimiento de cobranzas permitirá la recuperación de fondos de la empresa.					
8	Pagos	1	2	3	4	5
	Considera usted que la empresa cuenta con la liquidez suficiente para pagar sus deudas a corto plazo.					
9	Factoring	1	2	3	4	5
	Considera usted que el Factoring como instrumento financiero afecta a la empresa, si el cliente no cumple con el pago.					

10	Saldo en cuenta corriente	1	2	3	4	5
	Considera usted que la falta de liquidez en las cuentas corrientes se deba a que hay una gestión deficiente en las cobranzas					
11	Financiamiento con proveedores	1	2	3	4	5
	Considera usted que se cumple con los plazos de pago a proveedores cada vez que nos otorgan créditos.					
12	Obligaciones Financieras	1	2	3	4	5
	Cree usted que la empresa cuenta con liquidez suficiente para no solicitar préstamos a entidades financieras.					

Anexo 4

Certificado de validez de contenido del instrumento del Cuestionario

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Walter Christian Bernia León
Cargo:	Docente
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.92$$

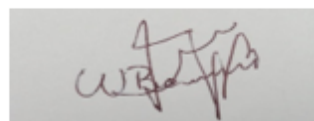
Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 05 de agosto del 2024



Walter Christian Bernia León

DNI 41518214

CPC 36019

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Carlos Iván la Chira Bruno
Cargo:	Docente
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.98$$

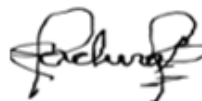
Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 13 de setiembre del 2024



Carlos Iván La Chira Bruno
DNI: 02837648

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Marvin Carlos Rodríguez Gavilano
Cargo:	Catedrático
Institución /Empresa:	Universidad Mayor de San Marcos

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.95$$

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 20 de setiembre del 2024



Marvin Carlos Rodríguez Gavilano
DNI: 42215480

Anexo 5

Estructura Guía de Entrevista

ESTRUCTURA DE LA GUIA DE ENTREVISTA

Fecha: _____ **Hora:** _____ **Lugar:** _____

Entrevistador: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

La presente guía de entrevista tiene como propósito obtener información fundamental para el estudio de la “Gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en una empresa industrial, de San Juan de Lurigancho-2023”

Características:

La presente entrevista es de carácter confidencial y con una aproximada de 30 minutos.

Preguntas:

1. ¿Qué entiende usted por gestión de cuentas por cobrar? ¿Considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar eleva el índice de liquidez?
2. ¿Considera usted que las actuales políticas de cobranza que tiene la empresa son adecuadas para no tener con un alto índice de morosidad?
3. ¿Qué medidas ha tomado la empresa para reducir la cartera de clientes morosos en el último período?
4. ¿En qué medida las políticas de crédito están adecuadas para no abordar riesgos financieros hacia la empresa por la falta de pago de clientes?
5. ¿Qué estrategias puede adoptar la empresa para mejorar su liquidez sin contar con un financiamiento externo?
6. ¿Como la empresa puede contar con un buen flujo de efectivo para planificar sus estrategias de financiamiento?
7. ¿Cómo debería la empresa evaluar el balance entre realizar inversiones a corto plazo y mantener suficiente liquidez para operaciones diarias?
8. ¿Qué impacto tiene los plazos de cobro en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y cómo pueden optimizarse estos plazos para mejorar la liquidez?
9. ¿Qué recomendaciones y sugerencias nos brindaría para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y optimizar la liquidez en la empresa

Anexo 6

Certificado de validez de contenido del instrumento de Entrevista

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Walter Christian Bernia León
Cargo:	Docente
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.97$$

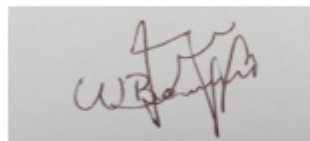
Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 03 de setiembre del 2024



Walter Christian Bernia León

DNI 41518214

CPC 36019

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Carlos Iván la Chira Bruno
Cargo:	Docente
Institución /Empresa:	Universidad Privada del Norte

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.92$$

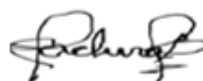
Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 13 de setiembre del 2024



Carlos Iván La Chira Bruno
02837648

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Marvin Carlos Rodríguez Gavilano
Cargo:	Catedrático
Institución /Empresa:	Universidad Mayor de San Marcos

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una “X” dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coeficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 0.94$$

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 20 de setiembre del 2024



Marvin Carlos Rodríguez Gavilano
DNI: 42215480