

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TESIS

**“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C. EN EL AÑO 2018”**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**RAMIREZ VILCHEZ LOURDES DEL SOCORRO
MORAN URBINA JONATHAN LEE**

ASESOR:

Dr. CPCC Bazalar Gonzales, Luis Alberto

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN EMPRESAS
PÚBLICAS Y PRIVADAS.**

**LIMA – PERÚ
MARZO – 2020**

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado en primer lugar a Dios por ser nuestro guía y ejemplo más grande de amor en este mundo, a mis padres por sus consejos, paciencia y darme su apoyo incondicional para lograr mis objetivos.

Moran Urbina, Jonathan Lee

Dedico este proyecto de investigación a Dios, por darme la oportunidad de realizar mis anhelos, a mis padres, por ser los guías en el sendero de los actos que realizamos y a mi hija que es mi inspiración día a día.

Ramírez Vílchez, Lourdes del Socorro.

Resumen

La presente investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa cosecha del paraíso S.A.C., en el año 2018”, tiene como objetivo principal comprobar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

La investigación se encuentra dentro del tipo básica de nivel explicativo, porque se exploraron distintas teorías sobre la relación de las variables gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez; de diseño metodológico No experimental de correlacional causal, porque busca describir la relación que hay entre las dos variables presentadas.

En esta investigación se trabajó con toda la población conformada por 40 trabajadores de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. del área de administración, contabilidad, ventas y tesorería. Se utilizó como técnica o instrumento de recolección de datos la encuesta, compuesto por 29 preguntas con respuesta en una escala Likert.

Se llegó a la conclusión de acuerdo a los resultados obtenidos según la respuesta de los entrevistados fue en su mayoría casi nunca, por ultimo por medio de esta investigación llegamos a una explicación descriptiva de esta tesis, ya que no existe influencia de alguna de estas dimensiones en la liquidez, tal son otras variables las que si influyen en la variable liquidez y no lo estamos considerando en la investigación.

Palabras claves: gestión, cuentas por cobrar y liquidez.

Abstract

The present investigation entitled “Management of accounts receivable and its influence on the liquidity of the company harvest of paradise SAC, in the year 2018”, has as main objective to verify that the management of accounts receivable influences the liquidity of the company Harvest del Paraíso SAC, in the year 2018.

The research is within the basic type of explanatory level, because different theories about the relationship of accounts receivable management variables and their influence on liquidity were explored; Non-experimental methodological design of causal correlation, because it seeks to describe the relationship between the two variables described.

In this investigation he meets the entire population of 40 workers of the company Cosecha del Paraíso S.A.C. from the administration, accounting, sales and treasury area. The survey, consisting of 29 questions answered on a Likert scale, was used as a technique or data collection instrument.

The agreement was reached to the results obtained according to the response of the interviewees was mostly almost never, finally through this investigation we come to a descriptive explanation of this thesis, since there is no influence of any of these dimensions in liquidity, such are other variables that do influence the liquidity variable and we are not determined in the investigation.

Keywords: management, accounts receivable and liquidity.

Tabla de Contenidos

| | |
|---|------|
| Caratula | i |
| Dedicatoria | ii |
| Resumen | iii |
| Abstract | iv |
| Lista de Tablas | viii |
| Lista de Figuras | x |
| Introducción | 1 |
| Capítulo I Problema de la Investigación | 3 |
| 1.1. Descripción de la Realidad Problemática | 3 |
| 1.2. Planteamiento del problema | 5 |
| 1.3. Objetivos de la Investigación | 5 |
| 1.4. Justificación e Importancia de la Investigación | 6 |
| 1.5. Limitaciones | 7 |
| Capítulo II Marco Teórico | 8 |
| 2.1. Antecedentes de la investigación | 8 |
| 2.1.1. Antecedentes internacionales | 8 |
| 2.1.2. Antecedentes nacionales | 15 |
| 2.2. Bases Teóricas | 19 |
| 2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar | 19 |
| 2.2.1.1. Cuentas por cobrar | 19 |
| 2.2.1.2. Factores determinantes en la gestión de las cuentas por cobrar | 21 |
| 2.2.1.3. Clasificación de cuentas por cobrar | 21 |
| 2.2.1.4. Control de ventas | 22 |
| 2.2.1.5. Administración de cuentas por cobrar | 23 |
| 2.2.1.6. Técnicas de cobranzas | 24 |
| 2.2.1.7. Políticas de cobranza | 26 |

| | |
|---|----|
| 2.2.1.9. Rotación de cuentas por cobrar..... | 28 |
| 2.2.2. Liquidez..... | 29 |
| 2.2.2.2. Administración del efectivo | 31 |
| 2.2.2.3. Flujo de caja libre | 33 |
| 2.2.2.4. Capital de trabajo | 34 |
| 2.2.2.5. Riesgo de liquidez | 34 |
| 2.2.2.6. Fuentes de financiamiento..... | 35 |
| 2.2.2.7. Causas de falta de liquidez..... | 36 |
| 2.2.2.8. Gestión de tesorería | 36 |
| 2.3. Definiciones Conceptuales | 38 |
| Capitulo III Metodología..... | 43 |
| 3.1. Enfoque metodológico:..... | 43 |
| 3.2. Variables | 43 |
| 3.2.1. Operacionalización de Variables..... | 44 |
| 3.3. Hipótesis..... | 49 |
| 3.3.1. Hipótesis General | 49 |
| 3.3.2. Hipótesis específicas | 49 |
| 3.4. Tipo de investigación..... | 49 |
| 3.5. Diseño de investigación..... | 50 |
| 3.6. Población y muestra | 51 |
| 3.6.1. Población | 51 |
| 3.6.2. Muestra..... | 51 |
| 3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 51 |
| 3.7.1. Validación del instrumentos | 52 |
| 3.7.2. Confiabilidad del instrumento..... | 53 |
| Capitulo IV Resultados | 55 |
| 4.1. Análisis de resultados..... | 55 |

| | |
|-------------------------------------|-----|
| 4.2. Constatación de Hipótesis..... | 84 |
| 4.3. Discusión..... | 102 |
| Conclusiones..... | 104 |
| Recomendaciones..... | 106 |
| Referencias..... | 110 |
| Apéndice..... | 115 |

Lista de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Cuentas por cobrar y ventas al crédito | 55 |
| Tabla 2 Ventas al crédito y pago | 56 |
| Tabla 3 Cuentas por cobrar y plazos de crédito | 57 |
| Tabla 4 Ventas al crédito y plazos | 58 |
| Tabla 5 Ventas al crédito y cancelación de la deuda..... | 59 |
| Tabla 6 Ventas al crédito y cuentas por cobrar | 60 |
| Tabla 7 Condiciones y términos de crédito..... | 61 |
| Tabla 8 Cuentas por cobrar y condiciones de crédito..... | 62 |
| Tabla 9 Cuentas por cobrar y convenios de pago. | 63 |
| Tabla 10 Condiciones de crédito y convenios de pago | 64 |
| Tabla 11 Condiciones de crédito y descuentos | 65 |
| Tabla 12 Cuentas por cobrar y descuentos..... | 66 |
| Tabla 13 Ventas al crédito y periodo de crédito..... | 67 |
| Tabla 14 Periodos de crédito..... | 68 |
| Tabla 15 Políticas de créditos y cobranzas | 69 |
| Tabla 16 Cuentas por cobrar y periodo de crédito..... | 70 |
| Tabla 17 Plazo de periodo de crédito | 71 |

| | |
|---|----|
| Tabla 18 Liquidez y posición financiera..... | 72 |
| Tabla 19 Liquidez y solvencia..... | 73 |
| Tabla 20 Solvencia y posición financiera..... | 74 |
| Tabla 21 Liquidez aceptable..... | 75 |
| Tabla 22 Liquidez a corto plazo..... | 76 |
| Tabla 23 Solvencia y liquidez aceptable..... | 77 |
| Tabla 24 Liquidez y ratios de liquidez..... | 78 |
| Tabla 25 Liquidez y razón circulante | 79 |
| Tabla 26 Ratios de liquidez | 80 |
| Tabla 27 Liquidez y ratio de prueba ácida..... | 81 |
| Tabla 28 Prueba ácida | 82 |
| Tabla 29 Toma de decisiones y liquidez..... | 83 |
| Tabla 30 Análisis del Estado de Situación de la Empresa Cosecha del Paraíso S.A.C..... | 88 |

Lista de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 Cuentas por cobrar y ventas al crédito | 55 |
| Figura 2 Ventas al crédito y pago | 56 |
| Figura 3 Cuentas por cobrar y plazos de crédito | 57 |
| Figura 4 Ventas al crédito y plazos..... | 58 |
| Figura 5 Ventas al crédito y cancelación de la deuda | 59 |
| Figura 6 Ventas al crédito y cuentas por cobrar | 60 |
| Figura 7 Condiciones y términos de crédito..... | 61 |
| Figura 8 Cuentas por cobrar y condiciones de crédito | 62 |
| Figura 9 Cuentas por cobrar y convenios de pago. | 63 |
| Figura 10 Condiciones de crédito y convenios de pago | 64 |
| Figura 11 Condiciones de crédito y descuentos | 65 |
| Figura 12 Cuentas por cobrar y descuentos..... | 66 |
| Figura 13 Ventas al crédito y periodo de crédito | 67 |
| Figura 14 Periodos de crédito..... | 68 |
| Figura 15 Políticas de créditos y cobranzas | 69 |
| Figura 16 Cuentas por cobrar y periodo de crédito | 70 |
| Figura 17 Plazo de periodo de crédito..... | 71 |

| | |
|---|----|
| Figura 18 Liquidez y posición financiera..... | 72 |
| Figura 19 Liquidez y solvencia | 73 |
| Figura 20 Solvencia y posición financiera..... | 74 |
| Figura 21 Liquidez aceptable..... | 75 |
| Figura 22 Liquidez a corto plazo..... | 76 |
| Figura 23 Solvencia y liquidez aceptable | 77 |
| Figura 24 Liquidez y ratios de liquidez | 78 |
| Figura 25 Liquidez y razón circulante | 79 |
| Figura 26 Ratios de liquidez | 80 |
| Figura 27 Liquidez y ratio de prueba ácida..... | 81 |
| Figura 28 Prueba ácida | 82 |
| Figura 29 Toma de decisiones y liquidez | 83 |
| Figura 30 Razón Corriente de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 91 |
| Figura 31 Razón Ácida de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 92 |
| Figura 32 Razón Defensiva de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 93 |
| Figura 33 Capital de trabajo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 94 |
| Figura 34 Rotación de Cartera de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 95 |
| Figura 35 Rotación de inventarios de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 96 |

| | |
|---|-----|
| Figura 36 Rotación de caja y bancos de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. ... | 98 |
| Figura 37 Ratio de endeudamiento total de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 99 |
| Figura 38 Ratio de endeudamiento a corto plazo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 100 |
| Figura 39 Ratio de endeudamiento a largo plazo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. | 101 |

Introducción

Uno de los principales retos que la mayoría de las empresas enfrentan durante su gestión de negocios comerciales es contar con los fondos suficientes para cumplir con sus obligaciones de pago, originados principalmente por las actividades comerciales dentro de su entorno empresarial, de esta manera se lograría crecer la rentabilidad y hacer un uso eficiente de los recursos de la empresa, por ello el departamento de tesorería mantiene un rol importante en el manejo del efectivo, ya que su responsabilidad es el manejo de los recursos financieros y es pieza clave en el desempeño de la empresa.

Dicho objetivo para ser alcanzado es necesario contar con una adecuada y eficiente administración del capital de trabajo, el cual representa los recursos que necesita la empresa para poder operar en el día a día. No obstante, la adecuada gestión de las cuentas por cobrar se traduce en un factor importante para que una empresa mantenga una salud financiera y logre maximizar su valor a través de su capital de trabajo.

Por consiguiente, las cuentas por cobrar son activos importantes para la empresa, por la exigibilidad que estos representan, originados por los bienes y/o servicios entregados. De esta manera se convierten en una herramienta importante para lograr un adecuado flujo monetario para las operaciones que tiene la empresa.

Es así que las empresas establecen diferentes procedimientos de cobranza que deben estar conforme con cada cliente y darles diferentes opciones de pago, para evitar la morosidad y tener un capital de trabajo que les permita realizar sus operaciones diarias.

La estructura del presente trabajo de investigación se constituye de la siguiente forma:

Capítulo I: Detalla el problema de investigación, así como también describe sobre la realidad problemática de la empresa, también incluye el planteamiento del problema, se identifican los objetivos de la investigación, justificación y limitaciones donde se investiga la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa.

Capitulo II: Se presentan el marco teórico, donde se detallan los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y definiciones conceptuales, que ayudarán a entender el presente trabajo de investigación.

Capitulo III: Se habla de la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación; se detallan el tipo y diseño de investigación, población y muestra de la investigación. Asimismo, se presenta las hipótesis a comprobar con las variables e indicadores.

Capitulo IV: Se presentan los resultados, la constatación de hipótesis, el análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta y la discusión de los resultados.

Asimismo, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo I

Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

En la actualidad el sector industrial muestra un crecimiento moderado respecto a estos últimos años, por ende, las empresas industriales están creciendo a nivel interno, incrementado su producción. Este crecimiento con lleva a tener mayores controles y políticas internas de gestión con la finalidad de viabilizar el buen manejo de la empresa y seguir aportando a su crecimiento.

En el Perú las empresas industriales sufren distintos inconvenientes de su actividad operativa, como la falta de inversión en nueva tecnología para el proceso productivo, de igual manera, el ingreso de nueva competencia en el mercado, sin olvidarnos la falta de liquidez para afrontar las obligaciones contraídas. Es por tal razón, que se resalta la importancia de que toda empresa genere su liquidez a través de su operatividad. Siendo esta, la manera de alcanzar mayor liquidez sin generar costo adicional.

Es el caso de la empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C, que se dedica a la elaboración y comercialización de Galletas, Salvado de Trigo, Germen de Trigo y Granola. Estos productos están destinados a comercializarse en los Supermercados, Gimnasios, Farmacias, Boticas, casas Naturistas y público en general. Tiene sus operaciones a nivel nacional desde hace 30 años acumulando un capital de S/.

241,674 y resultados acumulados S/. 168,582. Actualmente la empresa no cuenta con suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones, y ello se debe a que la rotación de cuentas por cobrar es lenta, recurriéndose al financiamiento para cumplir con sus obligaciones, corriendo el riesgo de afectar el desarrollo de la empresa. Es así que durante el año 2018 las ventas fueron de S/. 2'021,953, donde S/. 138,182 fueron cancelados al contado, el cual representa un 6.63% de las ventas; las compras de materia prima son del 80% al contado y el 20% a crédito de 7, 15 y 30 días y las ventas al crédito son a 30, 45 y 60 días. A la fecha tiene un financiamiento de S/. 189,098.

Las cuentas por cobrar son activos importantes y fundamentales para la empresa, por la exigibilidad que estos representan. Estos son originados a raíz de las transacciones comerciales por los bienes y/o servicios entregados. De esta manera se convierten en una herramienta importante para lograr un adecuado flujo monetario para las operaciones que tiene la empresa. Por tal razón deben ser correctamente elaborados en pro de un mayor flujo de dinero para solventar gastos operativos u otros que se pudieran presentar.

Por lo antes mencionado, se aprecia la falta de una buena gestión de cuentas por cobrar e inexistente mejora de las políticas de crédito y cobranzas, lo cual genera el problema señalado. El mismo que impide un mayor crecimiento de la empresa y la mayor inversión en el propio negocio.

Este estudio pretende demostrar que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa, de esta manera realizar cambios que conlleven a la

obtención de mayor liquidez para la empresa evitando recurrir a financiamientos externos.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018?

1.2.2. Problemas específicos

¿De qué manera las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018?

¿De qué manera las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018?

¿De qué manera el periodo de crédito influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Describir y explicar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

1.3.2. Objetivos específicos

Comprobar que las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Comprobar que las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Comprobar que los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

1.4. Justificación e Importancia de la Investigación

La presente investigación es realizada porqué, se aprecia la necesidad de tener una buena gestión en las cuentas por cobrar, debido a que esta actividad ayuda a mejorar la liquidez de la empresa, el cual permite hacer frente a las obligaciones contraídas sin necesidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento.

Del mismo modo, es realizado para brindar a las empresas una herramienta útil para la toma de decisiones. Así como, generar una cultura constante en cuanto a la gestión de cuentas por cobrar, que le permita obtener liquidez, con la intención de encaminar los procesos a la consecución de los objetivos a corto y largo plazo en la empresa.

A la vez, es importante pues permitirá el conocimiento de la realidad sobre el manejo de Cuentas por cobrar con la finalidad de tener una liquidez sostenible para la empresa. Contribuirá a conocer las fortalezas y debilidades de esta gestión; asimismo contribuirá a la adopción de medidas correctivas.

El presente trabajo de investigación nos es de utilidad, en vista que nos permite consolidar nuestros conocimientos en el tema para poder volcarlo en el ejercicio de nuestra profesión.

1.5. Limitaciones

Durante el desarrollo de la presente investigación, no hubo ningún tipo de dificultades con relación al trabajo, por cuanto el tema es de actualidad y se ha tenido acceso a la obtención de información y hubo buena disposición por parte de la empresa y sus colaboradores.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Areas, Gómez y López (2018) *evaluación del control interno en las cuentas por cobrar, de la empresa de protección y vigilancia, s.a. en función de coso 2013, correspondiente al periodo 2015-2016*. Tesis pre grado, Universidad Nacional Autónoma De Nicaragua, Managua. Tuvo como finalidad, evaluar el control interno de las cuentas por cobrar de EMPROVISA durante un periodo determinado. Metodológicamente la investigación se aborda desde el carácter descriptivo y de campo, está basado en la evaluación de los controles internos de las cuentas por cobrar de EMPROVISA. Es descriptivo, debido que implico observar y detallar el fenómeno en su contexto natural, determinar su eficacia y validez, de esta manera obtener y evaluar resultados, para posteriormente proponer estrategias de mejora en el área de cuentas por cobrar.

El área de estudio es empresarial, toda la estructura y organización administrativa de EMPROVISA, la muestra la constituyó el conjunto de normas y procedimientos, guías de control interno, manuales, cartera de clientes, presupuestos, estados financieros, reportes de ingresos y egresos, conciliaciones, etc. Todo correspondiente al periodo 2015-2016. Según los análisis de resultados obtenidos por medio de distintas técnicas de investigación como son guías de observación y entrevistas, etc. Se concluye que el área de cuentas por cobrar

además de ser una de las áreas más importantes para la empresa, también es susceptible ante cualquier riesgo, más cuando no se tiene un control interno adecuado, ya que este permite que la empresa recupere el efectivo a tiempo, identifique fraudes o errores y permita invertir a la empresa y generar ganancias.

Este antecedente se vincula con la presente investigación, porque nos menciona que el área de cuentas por cobrar es una de las áreas más importantes de toda empresa. Adicionalmente, agregamos que si no hay una buena gestión de las cuentas por cobrar, vamos a tener una debilidad de la empresa ya que es la fuente de ingreso de liquidez.

Mayra Susana Quimí Sigcho (2017), realizó un trabajo de investigación titulado *“gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía WURTH ECUADOR S.A.”*, Tesis pre grado. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, cuyo objetivo tuvo es analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A. el tipo de investigación fue cualitativo que proporcionó la selección y recopilación de información por medio lectura, revisión de documentos y materiales para comprobar la morosidad de las cuentas por cobrar se requirió valores y porcentajes que se cuantificaran en gráficos estadísticos con la finalidad analizar y comparar con los libros contables de la empresa como fuentes de información que están en forma de manuscritos e impresos que cuentan con datos de interés.

Llegó a la conclusión, que la compañía no cuenta con una guía funcional asignada a cada colaborador financiero, por lo que no ha permitido maximizar sus

recursos y aunque ha crecido como institución por ser una empresa con excelente volumen en ventas nacional sus estrategias financieras no son suficiente.

Considerando lo antes expuesto se relaciona a la investigación, ya que es indispensable contar con una guía funcional asignada a cada colaborador dentro de la compañía. Con la plena intención de maximizar sus recursos. Tal como ella lo menciona vemos esa necesidad de contar con estas herramientas para una mejora en la gestión de cuentas por cobrar.

Mónica Alexandra Avelino Ramirez (2017), realizó un trabajo de investigación titulado, *“las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA.”*, Tesis pre grado. Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil” cuyo objetivo tuvo evaluar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Durante el período 2015, el tipo de investigación fue cualitativo tomando como base el análisis de las ventas a créditos, el cual tiene su funcionamiento en el área de ventas y cobranzas en dicha empresa, lo que permitirá el estudio de la información y su incidencia en los estados financieros mediante indicadores y metodologías totalmente basados en la situación financiera, con el objeto de tener argumentos confiables para la toma de decisiones, su población será el conjunto de funcionarios y empleados que laboran dentro de la empresa Adecar Cía. Ltda.

Llegó a la conclusión, que se demostró mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.

Considerando lo antes expuesto se relaciona a la investigación, ya que nos menciona que la inadecuada administración de las cuentas por cobrar, tiene repercusión directa en la liquidez de la empresa específica de su estudio. Este concepto es algo en lo cual concordamos plenamente. En vista que se necesita contar con guías o políticas que permitan garantizar la gestión de cuentas por cobrar.

Karina Cecilia Gaona Rentería (2016), en su tesis titulada, *“análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014”*, Tesis pre grado. Universidad Nacional de Loja, cuyo objetivo tuvo identificar los factores externos e internos que afectan los procedimientos de gestión de las cuentas por cobrar en Solca Núcleo de Loja, para lo cual se recopiló información a través de técnicas como la observación y la entrevista siendo aplicadas a la Directora Financiera y Contadora de la institución, su respectiva presentación, análisis e interpretación de los resultados permitieron identificar ciertos factores los cuales son: no se encuentran definidas las políticas de cobro; el seguimiento del crédito no tiene el debido control que se hace notorio en los saldos que se arrastran de años anteriores; y los convenios interinstitucionales que originan las cuentas por cobrar no se cumplen según lo estipulado.

Llegó a la conclusión, que la entidad no ha realizado una adecuada gestión de sus cuentas por cobrar, lo que ocasiona que sus saldos se presenten significativos, causando de esta manera que se conviertan en incobrables, generando un gasto para la empresa y por lo tanto se afecte su disponibilidad financiera.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos menciona que la entidad tiene una deficiente gestión de cuentas por cobrar, lo cual causa que estas cuentas por cobrar pasen a ser incobrables, el mismo que genera un gasto para la empresa, afectando su disponibilidad financiera. Por lo tanto, se aprecia que no solo basta con tener políticas de cobranza sino implementar las formas de control.

Shirley Iliana Carrera Navarrete (2017), en su tesis titulada *“análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa INDUPLASMA S.A. en el año 2015”*, Tesis pre grado. Universidad Politécnica Salesiana – Guayaquil, cuya finalidad fue analizar la gestión de cobro en la empresa INDUPLASMA S.A. en el año 2015. La investigación se basó en la aplicación del método COSO I, se hace primordial uso de técnicas de investigación como son: entrevistas y encuestas; por otro lado, se aplicó una evaluación de control interno del proceso de cuentas por cobrar, donde estuvieron involucrados el personal administrativo.

Llegó a la conclusión, que la gestión de cobros no es efectiva y esto se debe a que carecen de un manual de monitoreo a fin de verificar el cumplimiento de las metas de cobranzas, de un sistema contable que le permita obtener información actualizada de la gestión de cobrabilidad.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos dice que se debe tener un manual de monitoreo además de un sistema de contabilidad a razón de tener información actualizada. Esto nos demuestra la importancia del control, llámese monitoreo, de las cuentas por cobrar adicionado a un sistema

contable que permita integrar la información de la gestión, con la intención de recoger información de interés, la cual lograría mejorar el control.

Camacho y Castro (2016), *finanzas empresariales, subtema: administración de las cuentas por cobrar*. Tesis pre grado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Tiene como objetivo principal identificar adecuadamente la aplicación del control interno y su importancia en la administración de las cuentas por cobrar. El estudio se desarrolló a través de la investigación bibliográfica para conocer lo relacionado en la administración de las cuentas por cobrar en las finanzas empresariales, así como los métodos para el análisis financiero administrativo. Las cuentas por cobrar constituyen el crédito que la empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta, para la entrega de un artículo o servicio. Con el objetivo de conservar los clientes actuales y nuevos clientes las mayorías de las empresas recurren a los ofrecimientos del crédito. La administración de las cuentas por cobrar debe ser no solamente el de cobrar con prontitud, también debe prestarse a las alternativas costos-beneficios que se presentan en los diferentes campos de las administración de estas, estos campos comprenden la determinación de las políticas de créditos, las condiciones de créditos y las políticas de cobro. Llego a la conclusión que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integradas a una plataforma tecnológica bancaria para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo.

Este antecedente se vincula con la presente investigación, porque cita a las cuentas por cobrar como el crédito que otorga la empresa para conservar clientes actuales y ganar nuevos clientes. Considerando lo mencionado vamos añadir que

adicional mente a ganar mercado con el crédito a clientes, debemos analizar al cliente que le vamos otorgar un crédito ya que estamos adquiriendo un riesgo.

Ana María Ponton Leon (2015), en su tesis titulada *“el control de las cuentas por cobrar y su incidencia en los estados financieros de la distribuidora Adrimar de propiedad del Sr. Victor Hugo Loja Ramirez de la ciudad de piñas año 2013.”*. Tesis pre grado. Universidad Técnica de Machala – Ecuador, cuya finalidad fue aportar con la solución de problemas para beneficio de la empresa, con la implementación de un manual de procedimientos contables, podremos estar en condiciones de emitir información, así como incrementar la eficiencia y eficacia de las operaciones. La investigación se basó en procedimientos específicos cualitativos, que consisten en realizar la investigación con claros y precisos procedimientos que permiten despejar conjeturas supuestas, la investigación que se utilizó es de tipo documental-bibliográfica, tomando en cuenta una muestra de 8 personas incluyendo a los propietarios, personal y para el contador y el muestreo fue no probabilístico utilizando el instrumento cuestionario.

Llegó a las conclusiones, que la Distribuidora Adrimar no dispone de políticas, plazos de créditos al momento de otorgarlos. No cuenta con normas o procedimientos para la recuperación rápida de las cuentas por cobrar, tampoco dispone de un control de las cuentas por cobrar, por lo que se les dificulta la verificación de las referencias crediticias al momento de otorgar un crédito.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos dice que la empresa de su investigación no cuenta con políticas ni control de cuentas por cobrar, esto conlleva a que no tengan referencias crediticias claras para emitir créditos. De acuerdo a lo mencionado apreciamos que la falta de mecanismos para la correcta gestión de cuentas por cobrar, afecta a la liquidez, por consecuencia al funcionamiento total de la empresa.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Acevedo y Vásquez (2018), realizaron una tesis titulada *“la aplicación de la factura negociable en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa grupo LIVES S.A., distrito de Trujillo, año 2017”*, Tesis pre grado. Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo, cuyo objetivo fue, determinar cómo la aplicación de la Factura Negociable en las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Lives S.A. ya sea de manera favorable o desfavorable. La investigación fue descriptiva de diseño cuasi experimental en la cual se aplicaron técnicas de observación y análisis documental teniendo como población todas las facturas negociables de la empresa y como unidad de análisis 01 factura negociable de las cuentas por cobrar del año 2017.

En tal sentido, de acuerdo a los resultados obtenidos se llegó a la conclusión de que la empresa Grupo Lives S.A., al hacer uso de la Factura Negociable en el año 2017 permitió realizar la cobranza de sus ventas al crédito con mayor rapidez y obtener liquidez inmediata.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos mencionan que las facturas tienen un reflejo positivo en las cuentas por cobrar en los aspectos de rapidez y liquidez. Respecto a lo mencionado, vemos que si bien es cierto la opción de uso de las facturas negociables es una salida viable, no representa una solución al problema pues esta acción por lo regular representa una pérdida en cuanto al valor de la factura.

Charo Vanessa Yaranga Figueroa (2016), realizó su tesis titulada "*Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Mer Entreprise E.I.R.L. distrito de Miraflores, Lima – 2016*", Tesis pre grado. Universidad Cesar Vallejo – Lima, cuyo objetivo fue, determinar la relación que existe entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez. La investigación fue de tipo de estudio Básica, a nivel descriptiva correlacional y de diseño no experimental, tomando en cuenta una muestra de 30 trabajadores entre ellos del área de contabilidad, administración y finanzas de la empresa ubicada en el distrito de Miraflores.

Llegó a la conclusión, que los resultados indicaron que se obtuvieron durante el proceso de investigación se verifico que la Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con liquidez en la empresa MER ENTREPRISE E.I.R.L., Distrito de Miraflores, Lima – 2016".

Considerando lo antes expuesto se relaciona a la investigación, porque concluye que existe una relación entre cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa de su investigación. En lo referente a ello estamos completamente de

acuerdo. Por ende, el buen o mal manejo resulta ser un parte fundamental de la empresa, por eso la necesidad de tener políticas internas o guías de gestión de cuentas por cobrar.

Lorena Carrasco Santisteban (2016), realizó su tesis titulada *“gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa MULTIMODA J&M E.I.R.L, San Juan de Lurigancho - 2016.”*. Tesis pre grado. Universidad Cesar Vallejo – Lima, cuyo objetivo fue, determinar la relación cómo se relaciona la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. La investigación fue de tipo de estudio Básica, a nivel descriptiva correlacional y de diseño no experimental de corte transversal, tomando en cuenta una muestra de 25 trabajadores entre ellos del área de contabilidad y administración de la empresa ubicada en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Se llegó a la conclusión, que existe una correlación significativa de 0.592 entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Multimoda gracias a los resultados de la prueba de hipótesis.

Considerando lo antes expuesto se relaciona a la investigación, porque nos dice que existe una relación significativa de 0.592 entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. Referente a lo señalado podemos precisar, que es innegable es la relación directa entre estas dos variables, visto que la forma de ingreso efectivo de la mayoría de empresas, es por las ventas realizadas. Adicionalmente, la liquidez a la que se refieren es el saldo, después de hacer frente a las obligaciones contraídas.

Vásquez y Vega (2016), realizaron una tesis titulada “*gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016.*”. Tesis pre grado. Universidad Privada Antenor Orrego, cuyo objetivo fue, determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016. La investigación fue de tipo explicativo causal, mediante el cual se investigó las causas y efectos, así como la relación de las variables, y en qué circunstancias se desarrolló la situación en estudio. La unidad de análisis fueron los documentos por cobrar que nos permitieron evaluar la situación económica de la empresa y dar solución al problema planteado en nuestra investigación. Para la realización de esta investigación se obtuvo información a través de la aplicación de un cuestionario, guía de observación y análisis a los estados financieros de la empresa.

Finalmente se pudo concluir a través de los resultados, que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar genera un grave problema de liquidez en la empresa, que le impide cumplir con sus diversas obligaciones con terceros.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos mencionan que al carecer de una correcta gestión cuentas por cobrar la empresa pierde liquidez. Por ende, incumplimiento de sus obligaciones contraídas. Esto es algo que podemos decir que estamos completamente de acuerdo por ser una necesidad real, el contar con liquidez para afrontar las obligaciones, sin tener que recurrir a financiamiento de terceros.

Rosas Paredes, Jenifer (2015), realizó su tesis titulada *“gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa DISTRILARKIN DEL PERÚ S.A. 2014.”*. Tesis pre grado. Universidad Cesar Vallejo – Lima, cuyo objetivo fue, determinar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez con un proceso de clasificación de las cuentas contables por cobrar, provisión contable de los saldos de dudosa cobrabilidad. La investigación fue de tipo descriptivo correlacional y de diseño no experimental, tomando en cuenta una muestra de 10 colaboradores y el muestreo fue no probabilístico utilizando el instrumento cuestionario.

Por consiguiente, se concluye que se analizó la relación significativa de la gestión de cobranza y la liquidez de la empresa Distrillarkin del Perú S.A.

Este antecedente se vincula con el presente trabajo, en vista que nos menciona la significativa relación entre la gestión de cobranza y la liquidez de la empresa de su investigación, debemos agregar que esa relación debe ser regulada a través de normativas internas en las cuentas por cobrar, con la finalidad de tener mayor liquidez y reduciendo el riesgo de cuentas de dudosa cobrabilidad.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar

2.2.1.1. Cuentas por cobrar

La gestión de cuentas por cobrar es vital para la empresa, ya que son un derecho obtenido por las ventas al crédito. Gestionar las cuentas por cobrar viene a ser un conjunto de lineamientos, políticas, seguimientos que tiene toda empresa para que

pueda hacer efectivo las cuentas por cobrar y así cumplir con sus compromisos contraídos en sus operaciones ordinarias sin presentar contratiempos. Amat y Puit (2018) afirma:

Los principales factores que las empresas tengan problemas financieros son los retrasos en el pago de los clientes y los impagados. En consecuencia, sin importar el sector, la gestión de los cobros es vital en la gestión del fondo de maniobra para garantizar la liquidez de la empresa y reducir así el riesgo de retrasos en los pagos y de impagados. (p. 87)

Mientras que Morales y Morales (2014) afirma: Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes, donde los comprobantes de la operación son el registro de pedido de compra efectuado por el cliente o bien el contrato de compra-venta y constancia de la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador. (p. 182)

Córdoba (2016) afirma: Las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes y servicios. Son una modalidad de financiamiento a corto plazo que se les entrega los clientes. Estas cuentas pueden tomar la figura de crédito comercial, el cual se refiere al crédito que la compañía le da a otras compañías, o bien, de crédito de consumo, el cual es el crédito que la compañía le extiende a los consumidores finales. (p. 101)

Las empresas ofrecen crédito a sus clientes con el fin de aumentar las ventas y generar mayor demanda en el mercado, para tener una buena gestión de cuentas por cobrar se debe tener en cuenta factores que van a determinar dicha gestión;

factores que nos van ayudar a minimizar el número de clientes morosos y de ventas incobrables. Córdoba (2016) indica:

2.2.1.2. Factores determinantes en la gestión de las cuentas por cobrar

Una adecuada gestión de las cuentas por cobrar dependerá de varios factores:

Nivel de ventas, ya que al incrementarse las ventas, también se incrementa la cartera; lo que implica asumir los mayores riesgos de incobrabilidad. (p. 102)

Tipo de clientes, debido a que entre más diversos sean los clientes, existe menos riesgo de incobrabilidad. (p. 102)

Riesgo crediticio, teniéndose que calificar el riesgo que implica vender a nuevas empresas o el hecho de extender su línea de crédito a sus actuales clientes. (p. 103)

Política de incobrabilidad, siendo fundamental contar con buenas políticas de acercamiento ante la existencia de deudores morosos o incobrables. (p. 103)

Plazo de cobranzas, debiéndose relacionar los cobros de las ventas con los pagos de dicha transacción, ya que aplazar cobranzas de clientes es una concesión de crédito que puede afectar directamente la gestión del capital de trabajo. (p. 103)

2.2.1.3. Clasificación de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se clasifican de acuerdo a su vencimiento, se van a clasificar en cuentas por cobrar comerciales corriente y no corriente. La diferencia es que las cuentas por cobrar comerciales parte corriente su vencimiento son dentro del plazo de doce meses, durante el ejercicio contable y las cuentas por cobrar comerciales no corriente, su vencimiento es mayor de doce meses. Mientras Novoa (2019) sostiene que:

Cuentas por cobrar comerciales (parte corriente): Incluye los documentos y cuentas por cobrar que representan los derechos exigibles provenientes de la venta de bienes y prestación de servicios de operaciones que constituyen la actividad principal del negocio, cuyos vencimientos o posibilidad de convertirse en efectivo se prevé que ocurrirán en el plazo no mayor a un año, después de la fecha de formulación de la información financiera. (p. 103)

Cuentas por cobrar comerciales (parte no corriente): Incluye los derechos por cobrar de la empresa, originados por operaciones relativas a la actividad del negocio, cuya posibilidad de convertirse en efectivo ocurrirán en plazos mayores a un año, después de la fecha de formulación de la información financiera. (p. 103)

2.2.1.4. Control de ventas

El control de ventas juega un papel importante en la empresa, ya que por medio de ello podemos tener los datos de ingresos, mediante esta herramienta vamos a tener un proyectado de que cantidades que se venden al contado y a crédito; así mismo podemos tener un detalle de las cobranzas según su vencimiento. Chambergó (2018) señala:

El control de la función de ventas debe mirarse como una actividad que comprende el volumen de ventas, los ingresos por ventas, los costos de promoción y los gastos de distribución. El control eficaz exige que tanto el volumen de ventas como los gastos de distribución se consideren como un mismo problema, más que como dos diferentes cuestiones separadas. El ejecutivo de más alto nivel en el área de comercialización tiene la responsabilidad general por el control de las actividades de

ventas. El control en la función de ventas, como en todas las demás funciones. Se logra a través de las acciones de la alta administración. (p. 459, 460)

2.2.1.5. Administración de cuentas por cobrar

La administración de cuentas por cobrar tiene como finalidad reducir el riesgo de la falta de liquidez, agilizar los cobros y minimizar el plazo de conversión de las cuentas por cobrar en efectivo. La empresa debe poseer un sistema adecuado para administrar sus créditos concedidos y así no generar pérdidas económicas. Gitman y Zutter, (2016) afirman:

El objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible, sin perder ventas por usar técnicas de cobro de alta presión. Lograr esta meta involucra tres temas: (1) Selección y estándares de crédito, (2) Términos de crédito y (3) Supervisión de crédito. (p. 623)

Selección y estándares de crédito: Son procesos que se debe tener en cuenta para examinar la situación de solvencia del cliente si está en la capacidad de contraer una obligación, la empresa debe constatar con las políticas de crédito que mantiene para poder otorgar el crédito. Se puede usar un factor general como son las clásicas cinco C del crédito que son características del solicitante, capacidad, calidad, colateral y condiciones. (Ross, Westerfield, Jaffe, y Jordan, 2018, p. 866)

Términos de crédito: Son cláusulas que tiene la empresa al otorgar un crédito, éstas pueden variar dependiendo su nivel de solvencia del cliente; si la empresa otorga el crédito debe especificar plazo de cobro, medios de pago, descuento por pronto pago, precio de venta, otros gastos si existieran. (Ross, Westerfield, Jaffe, y Jordan, 2018, p. 866)

Supervisión de crédito: Una vez otorgado el crédito la empresa debe dar seguimiento al derecho obtenido por dicha venta o prestación de servicio. Se debe verificar si cada cliente está cumpliendo con su promesa de pago a la fecha pactada; si hubiese un retraso en las cobranzas se deben aplicar técnicas de cobranzas para recuperar dichas cuentas sin perder clientes. (Gitman y Zutter, 2016, p. 630)

2.2.1.6. Técnicas de cobranzas

Realizar una cobranza es el procedo más difícil que la compañía tiene, ya que debe algunos clientes dan prioridades a otras obligaciones, por ende la empresa debe manejar técnicas de cobranzas para que su cartera de cuentas por cobrar se haga más efectiva en menos tiempo, así podemos evitar incumplimientos por parte de nuestros clientes. Flores (2015) afirma:

Se dispone de diversas técnicas de cobranzas. Conforme se vence y atrasa más una cuenta por cobrar, la gestión de cobro se hace más personal y estricta. Las técnicas básicas son presentadas en el orden normalmente seguido por el proceso de cobranzas. (p. 205)

Para lograr una cobranza efectiva, se debe tener una buena relación con el cliente; así se lograría fidelizar para tener relaciones más concretas y perennes; por ende se evitaría aplazamientos en las cuentas por cobrar y se evitaría utilizar diferentes técnicas de cobranza en consecuencia no se generaría un costo adicional por gestionar dichas cuentas. Flores (2015) menciona las siguientes técnicas de cobranzas:

a) Notificación por escrito

Después de que una cuenta por cobrar se atrase cierto número de días, la empresa envía un escrito cortés, en el cual le recuerda al cliente su compromiso. Si la cuenta no es pagada dentro de un cierto límite, después de la primera notificación por escrito, se envía una segunda más exigente. Esta carta podrá ser seguida por otra si fuese necesario. Las notificaciones de cobranzas por escrito son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas. (p. 205)

b) Llamadas telefónicas

Si las notificaciones por escrito resultan infructuosas, se puede hacer una llamada personal al cliente para exigirle el pago inmediato. Si este aduce una excusa razonable, se puede convertir en extender el periodo de pago. Una llamada del abogado de la empresa también puede ser útil si los demás recursos no han funcionado. (p. 205)

c) Visitas personales

Esta técnica es mucho más en el caso de crédito a consumidores, pero también se puede aplicar si se trata de proveedores industriales. Una visita del vendedor local o del cobrador para enfrentar al cliente, puede ser un procedimiento de cobranzas muy efectivo. El pago podría efectuarse en el acto. (p. 205)

d) Mediante agencias de cobranza

La empresa puede recurrir a una agencia de cobranzas o a un abogado para que estos se encarguen de las cuentas por cobrar. Normalmente, los honorarios por este

servicio son altos; la empresa puede recibir menos de 50% del importe de las cuentas cobradas de esta manera. (p. 206)

e) Recurso legal

El recurso legal es el paso más extremo en el proceso de cobranza. Es la alternativa al uso de la agencia de cobros. No solo este recurso es caro, sino también podría forzar al deudor a declararse en liquidación, reduciéndose así la posibilidad de negocios con él en el futuro, sin que garantice el pago final de las deudas vencidas. (p. 206)

2.2.1.7. Políticas de cobranza

Después de conceder el crédito se debe realizar el cobro del efectivo por la venta o servicio prestado, la empresa debe tener estrategias de recaudación de ingresos generados por las actividades ordinarias. La empresa debe tener el control de las cuentas por cobrar y por ende disminuir los problemas de liquidez ocasionado por el incumplimiento de pago por parte de los clientes. “La política de cobranza es el elemento final de la política de crédito. Esta etapa comprende la supervisión de las cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de las cuentas morosas” (Ross, Westerfield, y Jordan, 2018, p. 669).

2.2.1.8. Políticas de crédito

Las políticas de crédito son criterios establecidos por la empresa que cada colaborador debe seguir al otorgar crédito a un cliente, por consiguiente disminuirán el riesgo de clientes morosos o de castigar un cuenta incobrable, así obtendrán

mejores resultados al realizar la gestión de cuentas por cobrar de manera que tendrán mejores resultados financieros. Brachfield (2017) señala que:

Es la forma como quiere la compañía que se haga las cosas en lo relativo al crédito de clientes, los criterios que se van a utilizar para tomar decisiones así como los objetivos de crédito que se han de alcanzar cuantificados en cifras. Las políticas de créditos sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito comercial. (p. 86)

Diversos tipos de políticas de crédito

Según Morales y Morales (2014) señalan las siguientes políticas de crédito:

Políticas restrictivas

Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas. Pero a su vez, este tipo de políticas puede ocasionar la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar. (Morales y Morales, 2014, p. 166)

Políticas liberales

En sentido contrario a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política tiene como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar, así como también en las pérdidas en cuentas incobrables, dado que

también aumenta el riesgo en los clientes que no pagan los créditos. (Morales y Morales, 2014, p. 166)

Políticas racionales

Estas políticas se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. Estas políticas son recomendables para que las empresas las adopten, ya que logran producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. (Morales y Morales, 2014, p. 167)

2.2.1.9. Rotación de cuentas por cobrar

Estos ratios nos van ayudar a tomar decisiones sobre los activos a corto plazo ya que brindan información sobre la situación de las cuentas por cobrar, nos indica que tan efectivas son en convertirse en efectivo. Alvarez (2018) señala que “este ratio muestra información respecto a las condiciones de las cuentas por cobrar de la empresa, indicando qué tan rápidamente se logran convertir en efectivo” (pp. VII-1, VII-2). Para obtener información sobre las circunstancias de las cuentas por cobrar se va aplicar los siguientes ratios:

a) Por número de veces

“Se obtiene de dividir el neto de las ventas por el saldo promedio de las cuentas por cobrar” (Alvarez Isla, 2018, págs. VII-1).

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}} = \text{N}^\circ \text{ de veces}$$

b) Por número de días

“Resulta de dividir el número de días de un año (360 días) entre la tasa de rotación calculada anteriormente:” (Alvarez Isla, 2018, págs. VII-1).

$$\text{Periodo prom. De cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \text{N}^\circ \text{ de días}$$

c) Periodo promedio de cobro

“O promedio de las cuentas por cobrar útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio” (Alvarez Isla, 2018, págs. VII-2).

$$\text{Periodo prom. De cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio 360}}{\text{Ventas}}$$

2.2.2. Liquidez

2.2.2.1. Definición

Liquidez es la capacidad óptima que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas por sus operaciones conforme sus vencimientos, de manera que no es lo mismo decir que una empresa es rentable cuando no tiene el nivel de solvencia suficiente para asumir sus deudas generadas en el transcurso de sus operaciones. Cardona (2015) señala que:

Liquidez es la capacidad de cumplir con los compromisos a corto plazo, lo que garantiza la supervivencia de la empresa. Es vital efectuar los pagos a proveedores, salarios y gastos operacionales. De nada sirve tener alta rentabilidad si no se posee

la capacidad de cancelar los compromisos corrientes, por lo que la empresa puede quedar ilíquida; en estas circunstancias, no podrá funcionar adecuadamente ni dar continuidad a sus operaciones. La empresa necesita generar el efectivo que le garantice su permanencia y crecimiento. (p. 29)

Mientras que Álvarez (2016) señala que: La liquidez muestra la rapidez de la empresa para convertir en efectivo sus ventas a crédito y cubrir las obligaciones en el corto plazo. Los mecanismos más utilizados son la razón corriente, la prueba ácida y el capital de trabajo neto, que, entre otras, reflejan la política financiera y de eficiencia o efectividad operativa. (p. 17)

a) Ratios de liquidez

Los ratios de liquidez nos indican que capacidad tiene la empresa para afrontar sus deudas a corto plazo, así como también nos ayuda a tomar la decisión si tuviera un exceso de capital de trabajo para afrontar nuestras deudas. “Indican la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes a su vencimiento”. (Flores, 2015, p. 66)

| RATIOS | FÓRMULA | APLICACIÓN |
|--------------------------------|---|---|
| Liquidez corriente | $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ | Mide la liquidez corriente que tiene la empresa, para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Muestra la habilidad que tiene la gerencia para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo. |
| Prueba ácida o liquidez severa | $\frac{\text{Act. Cte. - Inventario - Anticipos}}{\text{Pasivo corriente}}$ | Establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones de la empresa a corto plazo. Es una medida más apropiada para medir la liquidez porque descarta a las existencias y los gastos pagados por anticipado en razón de que son desembolsos ya realizados. |
| Liquidez absoluta | $\frac{\text{Disponible en efectivo y e.}}{\text{Pasivo corriente}}$ | Con respecto a los activos, se considera solo caja y bancos y los valores negociables, este índice nos indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas. |
| Capital de trabajo | $\text{Activo cte. - Pasivo cte.}$ | Nos muestra el exceso de activo corriente que posee la empresa, para afrontar sus obligaciones corrientes. |

Elaborado por: Jaime Flores Soria, libro Análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF. p. 66

2.2.2.2. Administración del efectivo

La empresa debe administrar el efectivo de manera eficiente y eficaz para mantener una buena inversión y así no tener efectivo ocioso. Se debe conservar un disponible de efectivo tanto para los compromisos contraídos generados por las actividades diarias de la empresa como para las eventualidades que pueden presentarse en el transcurso del desarrollo de dichas actividades. Álvarez (2017) afirma:

La administración del efectivo de una cuidadosa planificación y gestión de los flujos de efectivo, debido a que este rubro, puede ser rápidamente invertido, dinamizando su retorno con su valor agregado que es la rentabilidad, maximizando así su utilización. En consecuencia la empresa debe mantener una disponibilidad de efectivo suficiente para cubrir todas sus necesidades y demandas de inversión, además de disponer de capacidad suficiente para atender eventuales necesidades adicionales de efectivo. (p. 312)

Es importante señalar que el exceso de liquidez no es recomendable porque pierde su objeto de generar más efectivo, erosionando su poder adquisitivo y su rentabilidad; esto requiere necesariamente de una proyección realista y precisa de las entradas y salidas de efectivo, puesto que en todo momento la empresa debe conocer con exactitud la cantidad de efectivo del que debe disponer en el corto plazo, para así proyectar la inversión de cualquier exceso de efectivo resultante en un periodo determinado. (p. 312)

a) Principios básicos para la administración del efectivo

Según Álvarez, (2017), señala que:

Existen cuatro principios básicos cuya aplicación en la práctica conducen a una administración correcta del flujo en una empresa determinada. Estos principios están orientados a lograr un equilibrio entre los flujos positivos (entradas de dinero) y los flujos negativos (salidas de dinero), de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho. Los dos primeros principios se refieren a las entradas del dinero, y los otros dos a los desembolsos de dinero. (p. 313)

- a Primer principio: “Siempre que sea posible, se deben incrementar las entradas de efectivo”.
- b Segundo principio: “siempre que sea posible, se deben acelerar las entradas de dinero”.
- c Tercer principio: “siempre que sea posible, se deben disminuir las salidas de dinero”.
- d Cuarto principio: “siempre que sea posible, se deben demorar las salidas de dinero”. (p.313)

2.2.2.3. Flujo de caja libre

Es el efectivo disponible de la empresa después de haber cumplido con sus pagos obligatorios, este dinero está disponible para pagar deuda financiera, si no hay deudas pendientes se puede realizar la repartición de dividendos o reinvertir en inversiones de corto plazo esta decisión depende del accionista. Chu (2018) afirma: Es el flujo de fondo operativo, esto es, el flujo de fondos generado por las operaciones, sin tener en cuenta el endeudamiento (deuda financiera), después de impuestos. Es el dinero que quedaría disponible en la empresa después de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en necesidades operativas de fondos, suponiendo que no existe deuda y que, por lo tanto, no hay cargas financieras. (p. 437)

2.2.2.4. Capital de trabajo

Son los recursos para el funcionamiento de las operaciones de la empresa, está representado por los activos corrientes a corto plazo. Todos estos activos son utilizados para reinvertir y seguir generando ingresos, así mantienen en marcha el negocio con un nivel de solvencia estable para cumplir con sus obligaciones. Tanaka (2015) afirma:

Contablemente, el capital de trabajo puede ser de dos tipos: capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto.

El capital de trabajo bruto equivale al activo corriente de la empresa. Representa las inversiones a corto plazo (que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto por partidas como efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, existencias y gastos pagados por anticipado.

Sin embargo, al referirse al concepto de capital de trabajo, generalmente se hace mención al capital de trabajo neto; el cual consiste en la diferencia de activo corriente menos pasivo corriente, es decir, inversiones a corto plazo menos financiamiento de terceros a corto plazo. (p. 170)

2.2.2.5. Riesgo de liquidez

Son los problemas que tuviera la empresa para cubrir con sus pagos por falta de liquidez. Una de las causas de este riesgo puede ser que las cuentas por cobrar no se estén convirtiendo con rapidez en efectivo o también que tengan un retraso en la rotación de inventarios, son muchos factores que influyen en este riesgo por estos

motivos se perjudica la situación financiera de la empresa. Calatayud y Ketterer (2016) mencionan que:

El riesgo de liquidez se relaciona con los problemas que pudiera enfrentar una empresa para atender a sus obligaciones de corto plazo. Factores como la extensión de los ciclos de pago, la salud financiera de una empresa y el bajo acceso al crédito influyen en la probabilidad de ocurrencia de este riesgo. Dado que los actores que participan en una cadena de valor no siempre poseen el mismo grado de estabilidad financiera, los problemas de liquidez de uno o más actores pueden tener consecuencias en la estabilidad financiera de toda la cadena. (p. 16)

2.2.2.6. Fuentes de financiamiento

Son los medios que la empresa va a utilizar para poder solventar sus obligaciones o realizar una inversión, las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas esto puede generar un costos adicional y perjudicar la rentabilidad de la empresa. “Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos: Autofinanciamiento, Financiamiento de accionistas y Financiamiento de terceros” (Tanaka, 2015, p. 199). Al recurrir al autofinanciamiento la empresa va a realizar inversiones con sus recursos propios, cuando hablamos de financiamiento de accionistas podemos hablar de un aumento de capital, sobre los financiamiento de terceros mencionamos dos grupos que pueden ser mediante los proveedores al solicitar crédito en nuestras compras, esto no genera ningún tipo de interés; de modo que otro tipo de fuente de financiamiento son las entidades bancarias las cuales si generan un costo adicional.

La empresa también se puede financiar por medio de las cuentas por cobrar generando un efectivo de inmediato, este tipo de financiación puede generar un costo adicional por la negociación de las cuentas, se puede realizar por medio de descuentos de pronto pago o factoring. La empresa debe analizar las opciones de negociación para una buena toma de decisión. Alvarez (2018) sostiene que:

Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede las empresas a sus clientes para conservarlos. Un financiamiento a través de estas cuentas por cobrar le permite a las empresas tener mayores facilidades de obtener recursos para invertirlos en ellas. Su importancia radica en ser un medio que disminuye el riesgo de incumplimiento, además de sus bajos costos. (VII-1)

2.2.2.7. Causas de falta de liquidez

Una de las causas principales de la falta de liquidez es la gestión de cobros, se debe realizar un seguimiento a las cuentas por cobrar para no presentar problemas el nivel de solvencia frente a nuestros acreedores, por este motivo se deben de establecer políticas de cobranza y pagos, para llevar un control de ingresos y salidas del efectivo. Brachfield (2017) afirma: “la empresa deudora sufre un desfase de tesorería entre los cobros y los pagos, produciéndose un cash flow a corto plazo negativo” (pág. 8).

2.2.2.8. Gestión de tesorería

La gestión de tesorería tiene que verificar los ingresos y salidas de efectivo mediante un control eficiente de las cuentas, así pueda disponer del efectivo necesario para

cumplir con los pagos a tiempo según su fecha de vencimiento, también debe minimizar el riesgo de insolvencia como también gestionar las fuentes de financiamiento. Díaz (2014) afirma: “la llamada gestión de la tesorería se dirige más al concepto de liquidez inmediata, pago a proveedores, gestión de bancos, cobro de clientes, etc.: a esto con frecuencia se le denomina gestión del circulante” (p. 3).

Definición de tareas

Para un buen funcionamiento de la gestión de tesorería deben de regir políticas para que los colaboradores trabajen de forma uniforme, así poder facilitar la gestión a realizar. Estas políticas van ayudar a la empresa a tener un control, realizar seguimientos a las cuentas para tomar las decisiones tanto de inversión como de financiamiento. Lopez (2014) señala que:

En toda organización existen unas políticas o normas por las que se rigen sus empleados para la buena marcha de la misma y la consecución de los objetivos. Así pues, en el departamento de tesorería deberemos definir la política de actuación en los siguientes aspectos:

- a) Normas de funcionamiento
- b) Flujos de información
- c) Normativas de firmas
- d) Cobertura de riesgo: de tipos de interés y de moneda extranjera (instrumentos a utilizar, períodos, etcétera)
- e) Tipo de financiación a elegir (líneas de crédito, emisión de pagarés de empresa, ampliaciones de capital, etcétera)
- f) Relaciones bancarias (uno o varios bancos, etcétera)
- g) Definición de procedimientos operativos y contables

La definición de estas políticas es independiente de la centralización o no del departamento de tesorería, pero nos facilitará en gran medida todo el trabajo a desarrollar. Asimismo, nos permitirá estudiar en qué situación estamos y poder determinar qué cambios debemos introducir, facilitando su ejecución y control. (p. 179).

2.3. Definiciones Conceptuales

Activos corrientes: Los activos son clasificados como corrientes en cuanto son caja o se pueden convertir en el corto plazo en efectivo, normalmente dentro del periodo de un año. Activos corrientes, por lo tanto, son los que llegan a ser el equivalente a efectivo dentro de un periodo de un año. (Chu, 2016, p. 46)

Administración: La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente en que los individuos trabajen en conjunto de manera eficaz y eficiente con el fin de llegar a objetivos específicos. (Vilcarromero, 2017, p. 14)

Capacidad de pago: Solvencia económica y financiera que tiene una entidad para enfrentar oportunamente sus compromisos financieros. (MEF, glosario 2019)

Cliente: Se entiende por cliente toda aquella persona física o jurídica a la que le vendemos algún producto o a la que prestamos algún servicio. (González, 2015, p. 21)

Cobro: Por cobros se entiende toda la corriente de flujos monetarios derivada principalmente de las ventas o prestaciones de servicios de la empresa. (Díaz, 2014, p. 8)

Efectivo: Comprende los billetes y monedas de curso legal emitidos por el Banco Central de Reserva que se muestran en los libros contables de la entidad. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019)

Efectivo disponible: Saldo inicial más entradas de efectivo durante el periodo. Corresponde al monto de efectivo del que dispone la empresa para hacer frente a los desembolsos de caja del periodo. (Gutiérrez Carmona y Gutiérrez Gonzáles, 2018, p. 124)

Equivalentes al efectivo: Son inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. (Párrafo 6 de la NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo)

Factura: Se puede definir la factura como el documento que expide el vendedor y remite el comprador, la cual recoge valorada y detalladamente los productos o servicios entregados. Constarán en ella las condiciones de pago, modo de entrega de la mercancía e impuestos que grava la transacción. (Montaño y Ruiz, 2018, p. 8)

Financiamiento: En el ámbito financiero, cuando hablamos de financiamiento se hace referencia al conjunto de medios y/o recursos monetarios o de crédito que necesita, ya sea una persona o empresa para su crecimiento o para alguna actividad o proyecto a desarrollar. (Alvarez, 2018, p. VII-1)

Gestión: Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada. (Vilcarromero, 2017, p. 13)

Ingreso de actividades ordinarias: Surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como

ventas, ingresos por la prestación de servicios, intereses, dividendos, alquileres y regalías. (Effio, 2018, p. 11)

Ingresos: Incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos en el patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios. (NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes, 2019, p. 21)

Moratoria: Situación producida por el incumplimiento de pago de una obligación contraída en el plazo convenido. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019)

Pago al contado: El importe de la transacción se hace efectiva en el mismo momento de la entrega del bien o servicio. Las formas más habituales de pago al contado son pago en metálico, a través de tarjetas bancarias, mediante cheques, transferencias, contrareembolso. Etc. (Montaño y Ruiz, 2018, p. 10)

Pago a crédito: Aunque la empresa vendedora entrega el bien o servicio al comprador, este no hará efectivo el pago hasta una fecha posterior previamente acordada entre las partes. (Montaño y Ruiz, 2018, p. 10)

Pedido: Puede ser cualquier documento, mensaje, correspondiente, etc. Cruzado entre el comprador y el vendedor (carta, fax, correo electrónico...). Tiene que ser completo y preciso, sobre todo en lo que se refiere a la cantidad, la calidad, el precio, las condiciones y los plazos de entrega de la mercancía. (Casadejús, 2014, p. 92)

Plazo de crédito: Es el periodo básico durante el cual se otorga crédito; varía mucho de una industria a otra, pero casi siempre es entre 30 y 120 días. (...) Es el periodo en que el cliente debe pagar. (Ross, Westerfield, & Jordan, 2018, pág. 666)

Políticas: Las decisiones de política se refieren a entradas que pueden ser definidas a voluntad de la administración de la empresa, como por ejemplo política de inventarios, política de crédito en ventas y política de crédito en compras, que son las más importantes en la proyección de estados financieros. Pero no deben olvidarse otras políticas como las de precios, salarios, contratación de personal, etc. Es claro que el valor de estas entradas no puede ser arbitrario, ya que deben consultar con las costumbres del sector en el que se encuentra la empresa. (Gutiérrez Carmona y Gutiérrez Gonzáles, 2018, p. 81)

Precio de venta: Es el beneficio económico que le entidad espera obtener en el futuro por la realización de los inventarios. (Valdiviezo, 2018, p. 11)

Proveedores: Es toda aquella persona física o jurídica a la que la compramos mercaderías o nos prestan o realizan algún servicio. (González, 2015, p. 33)

Ratios: Las ratios, razones o indicadores financieros son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación entre sí de dos datos financieros directos permiten analizar el estado actual o pasado de una organización. (Coello, 2015, p. VII-1)

Reconocimiento: Se denomina reconocimiento al proceso de incorporación, en el Estado de Situación Financiera o en el Estado de Resultados, de una partida que cumpla la definición de activo, pasivo, ingreso o gasto (los cuales se denominan “elementos de los Estados Financieros”), satisfaciendo además los criterios para su reconocimiento. (Effio, 2018, p. 12)

Rentabilidad: Es la capacidad del activo de producir rentas en forma de intereses, beneficios u otros. Es una característica básica porque todos los prestamistas o inversores quieren, cuando ofertan sus ahorros, obtener algo a cambio. (Córdoba, 2015, p. 6)

Riesgo: El riesgo se puede definir como la probabilidad de no obtener el resultado esperado y deseado. Depende de la probabilidad de que, a su vencimiento, el emisor cumpla sin dificultad las cláusulas de rentabilidad o la rentabilidad pactada. (Córdoba, 2015, p. 6)

Ventas netas: Consolida los ingresos por conceptos de venta de bienes, prestación de servicios u otros ingresos, según corresponda, identificados con el giro principal del negocio. Las ventas netas se obtienen de las ventas de mercaderías, las ventas de productos terminados o de las prestaciones de servicios, deduciendo a ello las devoluciones sobre ventas y los descuentos no financieros, rebajas y bonificaciones concedidas. (Novoa, 2019, p. 221)

Capítulo III

Metodología

3.1. Enfoque metodológico:

El presente trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo, porque permite medir las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez con los datos recolectados, mediante la utilización de gráficos estadísticos que permiten comprobar la hipótesis establecida la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., con el propósito de dar una solución factible al problema establecido.

Según Valderrama (2019), el enfoque cuantitativo es una forma de llevar a cabo la investigación; es una orientación filosófica o un camino a seguir que elige el investigador, con la finalidad de llevar a cabo una investigación. Se trata de proyecciones de planteamientos filosóficos que suponen tener determinadas concepciones del fenómeno que se quiere indagar. Se caracteriza porque usa la recolección de datos y el análisis de los datos para contestar a la formulación del problema de investigación; utiliza, además, los métodos o técnicas estadísticas para contrastar la verdad o falsedad de la hipótesis. (p. 106).

3.2. Variables

V1: Gestión de cuentas por cobrar

V2: Liquidez

3.2.1. Operacionalización de Variables

3.2.1.1. Definiciones conceptuales de las variables

Variable: Gestión de cuentas por cobrar

Definición: Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa (Córdoba, 2016, p. 101) (Como citó Robles, 2012)

Dimensiones de Gestión de cuentas por cobrar:

Ventas al crédito: Es aquel que el pago se realiza después de la transferencia del bien, es decir que se establece un plazo de pago determinado para la cancelación de la deuda. (Chamba, 2017, p. 10).

Condiciones de crédito: Son los términos de crédito que regulan las ventas al crédito, en especial con los convenios de pago. Las empresas deben determinar cuándo comienza el periodo de crédito, cuánto tiempo tiene el cliente para pagar las compras al crédito antes de que se considere que la cuenta es morosa y si se debe ofrecer un descuento en efectivo por pronto pago. (Besley y Brigham, 2016, p. 584)

Periodo de crédito: Es el plazo básico al que se otorga el crédito. Este periodo varía mucho entre las diferentes industrias, pero casi siempre es de 30 a 120 días.

(...) El periodo neto del crédito es el plazo que tiene el cliente para pagar. (Ross, Westerfield, Jaffe, y Jordan, 2018, p. 855)

Matriz de Operacionalización de variables

| DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS |
|------------------------|-------------------------|--|
| Ventas al crédito | Pago | <p>1. Se realizan acciones de verificación cuando se vende al crédito, que asegure la cobranza de la cuentas por cobrar.</p> <p>2. Se aplican políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas al crédito y así obtener un buen pago.</p> |
| | Plazo | <p>3.- Las cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos cuando se realiza una venta al crédito.</p> <p>4.- Existe un seguimiento de las cuentas por cobrar, según los plazos establecidos en una venta al crédito.</p> |
| | Cancelación de la deuda | <p>5.- En una venta al crédito, se aplican políticas de cobranza que faciliten la cancelación de las cuentas por cobrar.</p> <p>6.- Después de realizar una venta al crédito se mantiene una comunicación constante con el cliente, para recordarles las fechas de vencimiento y disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar.</p> |
| Condiciones de crédito | Términos | <p>7.- El cliente está informado sobre las condiciones y términos cuando acepta un crédito por parte de la empresa.</p> <p>8.- Se cumplen con todas las condiciones de crédito establecidos en el otorgamiento de un crédito, que permita la rotación de las cuentas por cobrar.</p> |
| | Convenios de Pago | <p>9.- Es política de la empresa aplicar convenios de pago, como condición al otorgar créditos para la</p> |

| | | |
|--------------------|------------|---|
| | | <p>gestión adecuada de sus cuentas por cobrar.</p> <p>10.- En las condiciones de crédito, los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar, son detallados a los clientes para facilitar su cancelación.</p> |
| | Descuentos | <p>11.- En las condiciones de crédito, se detallan los descuentos otorgados a los clientes por la cancelación anticipada de las cuentas por cobrar.</p> <p>12.- Dentro de las políticas de la empresa, se aplica descuentos o pagos en efectivo que mejoren la gestión de las cuentas por cobrar.</p> |
| Periodo de crédito | Crédito | <p>13.- Al realizar una venta al crédito la empresa detalla los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito.</p> <p>14.- La empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente a quien se le otorgó un crédito.</p> <p>15.- Existen políticas de créditos y cobranzas que regulen los requisitos para que un cliente acceda a un crédito y evitar una cuenta incobrable.</p> |
| | Periodo | <p>16.- Se toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar.</p> <p>17.- La empresa mantiene una posición estricta para hacer cumplir los plazos al vencer el periodo de crédito.</p> |

Variable: Liquidez

Definición: La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. En otras palabras, la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la compañía, o la facilidad con que se puede pagar sus deudas (...). Las dos medidas básicas de liquidez son la razón de circulante y la razón rápida (prueba de ácido). (Lawrence y Chad, 2016, p. 73)

Dimensiones de Liquidez:

Solvencia: Es la posición financiera que refleja el estado de liquidez aceptable, es decir, si en un momento dado el deudor cuenta con dinero suficiente para cubrir sus compromisos. Es posible que tenga utilidades cuantiosas, pero todas ellas invertidas en valores fijos, y que no tenga activo circulante. (Morales y Morales, 2014, p. 122).

Ratios de liquidez: Los ratios de liquidez nos indican que capacidad tiene la empresa para afrontar sus deudas a corto plazo, así como también nos ayuda a tomar la decisión si tuviera un exceso de capital de trabajo para afrontar nuestras deudas. “Indican la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes a su vencimiento”. (Flores, 2015, p. 66)

Matriz de Operacionalización de variables

| DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS |
|------------------------------|---------------------|---|
| Solvencia | Posición Financiera | <p>18.- Miden la solvencia para tener una buena posición financiera en situaciones de escasas de liquidez.</p> <p>19.- La liquidez de la empresa es eficiente para tener una buena solvencia ante las deudas contraídas.</p> <p>20.- Evalúan los riesgos que pueden contraer si la empresa no cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir sus obligaciones y no tener una buena posición financiera.</p> |
| | Liquidez Aceptable | <p>21.- La empresa elabora un plan para obtener una liquidez aceptable, así mostrar solvencia para cubrir las obligaciones diarias que contrae.</p> <p>22.- Mantienen una liquidez aceptable para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.</p> <p>23.- Evalúan los riesgos que pueden suceder si no contaran con liquidez para las operaciones diarias de la empresa.</p> |
| Razones o ratios de liquidez | Razón Circulante | <p>24.- Utilizan indicadores financieros para medir el efectivo de la empresa.</p> <p>25.- Aplican el ratio de razón circulante para saber si la empresa tiene liquidez y puede cumplir con sus deudas a corto plazo.</p> <p>26.- Los Ratios de liquidez muestran la capacidad de la empresa pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo por medio de sus activos circulante.</p> |
| | Prueba ácida | <p>27.- Aplican el ratio de prueba ácida para medir la capacidad que la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo.</p> <p>28.- El ratio de prueba ácida ayuda a la empresa para que mantenga una buena liquidez para cumplir con sus obligaciones.</p> <p>29.- Toman decisiones aplicando planes estratégicos para tener suficiente liquidez a partir del resultado del ratio de prueba ácida.</p> |

3.3. Hipótesis

3.3.1. Hipótesis General

H₁: La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₀: La gestión de cuentas por cobrar no influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

3.3.2. Hipótesis específicas

H₁: Las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₂: Las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₂: Los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

3.4. Tipo de investigación

La investigación realizada fue de tipo aplicada de nivel descriptivo; se encuentra en el tipo de investigación aplicada, porque se va a comprobar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez en la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Al respecto Valderrama, S. (2019) define como “investigación aplicada, porque se encuentra íntimamente ligada a la investigación básica, ya que depende de sus descubrimientos y aportes teóricos para llevar a cabo la solución de problemas” (p. 164)

El nivel de investigación fue de nivel descriptivo; porque, los estudios descriptivos miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a

investigar. En este tipo de estudios el investigador selecciona una serie de cuestiones y después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga. (Hernández, R. y Mendoza, C., 2018, p. 108)

3.5. Diseño de investigación

La presente investigación se basó a un diseño metodológico No experimental, transversal descriptivo. La misma que se realizó el año 2018, en la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Hernández, R. y Mendoza, C., 2018, define como diseño no experimental “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que efectúas en la investigación no experimental es observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural, para analizarlas”. (p. 174)

Asimismo, Valderrama, S. (2019), señala que los diseños transversales descriptivos “tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables. El procedimiento consiste en medir en un grupo de personas u objetos una o, generalmente, más variables y proporcionar su descripción”. (p. 179)

3.6. Población y muestra

3.6.1. Población

La población considerada para este trabajo de investigación fue de 40 trabajadores de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Según Pino, R. (2018), define la población como “conjunto formado por todos los elementos a estudiar. Cada uno de los elementos de la población se denomina individuo. Un individuo no tiene que ser una persona física, puede ser una familia, un día, un negocio, etc. (p. 449)

3.6.2. Muestra

Se realizó un censo a todos los integrantes de la población objetivo, de 40 trabajadores de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. del área de administración, contabilidad, ventas y tesorería. Según Pino, R. (2018), define como muestra “parte de una población que se considera representativa de la misma. Si la muestra coincide con toda la población, entonces recibe el nombre de censo y con el paso 2 ya se alcanzara el objetivo final de la estadística. Si no es así, se pasa al paso 3 con ayuda del cálculo de probabilidades” (p.450)

3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de datos del presente trabajo de investigación se utilizó como instrumento de recolección de datos el cuestionario, compuesto por 29 preguntas, 17 corresponden a la variable de Gestión de cuentas por cobrar y 12 a la variable Liquidez, con respuesta en una escala Likert, de acuerdo al siguiente cuadro:

Escala:

1. Si
2. Con frecuencia
3. Algunas veces
4. Casi nunca
5. No

Hernández, R. y Mendoza, C., 2018, define como instrumento de medición “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p. 228)

3.7.1. Validación del instrumentos

Según Hernández, R. y Mendoza, C., 2018, define como validez “al grado en que un instrumento mide con exactitud la variable que verdaderamente pretende medir” (p. 228). Para el presente trabajo de investigación se realizó la validez del instrumento de recolección de datos por medio de juicio de expertos compuesto por 4 jurados.

Matriz de Análisis de Juicios de Expertos

| Criterios | J1 | J2 | J3 | J4 | Total |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| Claridad | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Objetividad | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 |
| Actualidad | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Organización | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Suficiencia | 4 | 5 | 5 | 4 | 18 |
| Pertinencia | 4 | 4 | 4 | 5 | 17 |
| Consistencia | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Coherencia | 5 | 5 | 5 | 4 | 19 |
| Metodología | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Aplicación | 4 | 5 | 5 | 5 | 19 |
| Total de Opinión | 47 | 48 | 48 | 47 | 190 |

$$\frac{\text{Total Máximo}}{(\text{N}^\circ \text{ Criterios}) * (\text{N}^\circ \text{ de Jueces}) * (\text{Puntaje Máximo de Respuestas})}$$

$$\text{Validez} = \frac{190}{10 * 4 * 5} = \frac{190}{200} = 0.95 = \mathbf{95\%}$$

Conclusi3n: El coeficiente de Validez del Instrumento es del 95%, considerado Bueno.

3.7.2. Confiabilidad del instrumento

De acuerdo a Pino (2018), la confiabilidad se mide por los resultados de la repetici3n de la prueba de los mismos resultados en momentos distintos. Para medir la confiabilidad se utiliz3 el Alpha de Cronbach, la ventaja de este coeficiente reside en que requiere de una sola administraci3n del instrumento de medici3n. Puede tomar entre 0 y 1, donde 0 significa nula confiabilidad y 1 representa confiabilidad total.

Formula:

$$a = \frac{K}{K - 1} * \left[\frac{1 - \sum_{i=0}^k s^2_i}{s^2_t} \right]$$

Donde:

s^2_i es la varianza del ítem i,

s^2_t es la varianza de la suma de todos los ítems y

k es el número de preguntas o tems.

Para la confiabilidad del instrumento de datos se usó el Alpha de Cronbach estandarizados obteniéndose lo siguiente: el instrumento es válido la estadística de fiabilidad de Alpha de Cronbach Standarizado es alto eso quiere decir que la encuesta recoge los objetivos de la investigación.

El instrumento está compuesto por 29 ítems; y el tamaño de muestra es de 40 colaboradores.

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 40 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 40 | 100,0 |

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

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,699 | ,785 | 29 |

Análisis:

El valor del Alpha de Cronbach Standarizado cuando más se acerque a 1, mayor es la confiabilidad del instrumento; teniendo en cuenta el resultado del Alpha de Cronbach Standarizado de nuestro instrumento con un factor de 0.785 o 78.5%; por lo que se valida la confiabilidad del instrumento utilizado.

Capitulo IV

Resultados

4.1. Análisis de resultados

Ítem 1: Se realizan acciones de verificación cuando se vende al crédito, que asegure la cobranza de la cuentas por cobrar.

Tabla 1 *Cuentas por cobrar y ventas al crédito*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 36 | 90,0 | 90,0 | 90,0 |
| Casi Nunca | 3 | 7,5 | 7,5 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

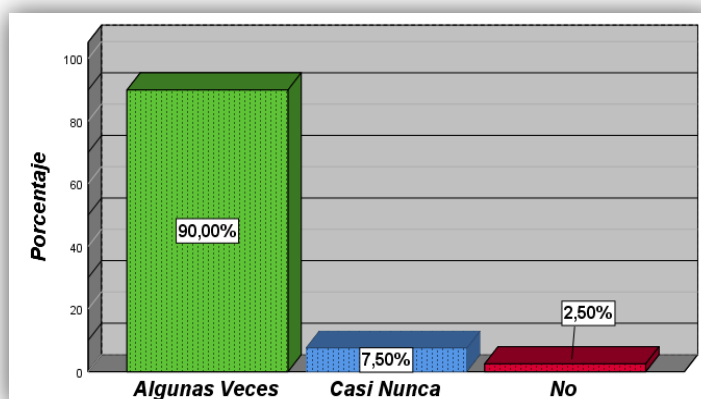


Figura 1 *Cuentas por cobrar y ventas al crédito*

Interpretación:

Según los datos obtenidos, se observa que el 90% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces realizaron acciones de verificación cuando se realizaron ventas al crédito que aseguraron la cobranza de las cuentas por cobrar. Mientras que el 7.50% sostiene que casi nunca han realizado dichas acciones de verificación. Asimismo, un 2.50% manifestó que nunca realizó ninguna clase de acción a los clientes de la empresa con relación a los créditos otorgados a los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 2: Se aplican políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas al crédito y así obtener un buen pago.

Tabla 2 Ventas al crédito y pago

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 30 | 75,0 | 75,0 | 75,0 |
| Casi Nunca | 10 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

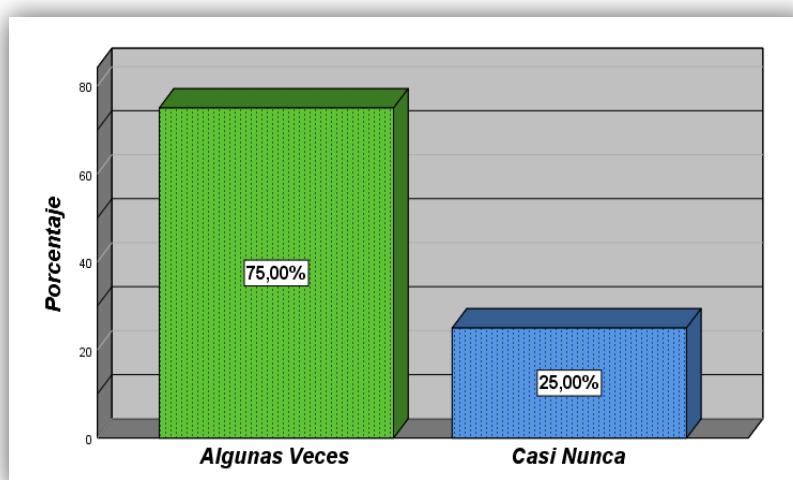


Figura 2 Ventas al crédito y pago

Interpretación:

De acuerdo a los resultados, se observa que el 75% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces aplican políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas al crédito para obtener la recuperación de dichas cuentas. Mientras que el 25% sostiene que casi nunca han realizado ninguna aplicación de políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas otorgadas a los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 3: Las cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos cuando se realiza una venta al crédito.

Tabla 3 Cuentas por cobrar y plazos de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 33 | 82,5 | 82,5 | 82,5 |
| Casi Nunca | 7 | 17,5 | 17,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

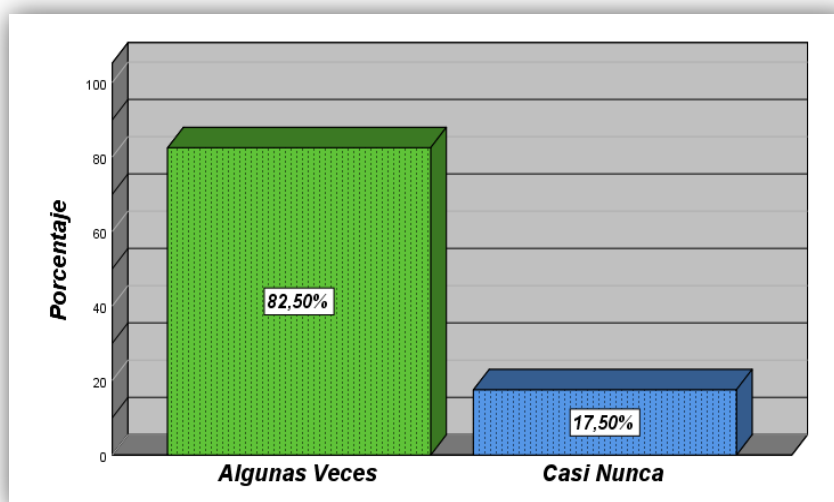


Figura 3 Cuentas por cobrar y plazos de crédito

Interpretación:

Como se observa el 82.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces la cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos cuando se realiza una venta al crédito.

Mientras que el 17.50% sostiene que casi nunca las cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos durante un crédito otorgado a los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 4: Existe un seguimiento de las cuentas por cobrar, según los plazos establecidos en una venta al crédito.

Tabla 4 Ventas al crédito y plazos

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 25 | 62,5 | 62,5 | 62,5 |
| Casi Nunca | 14 | 35,0 | 35,0 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

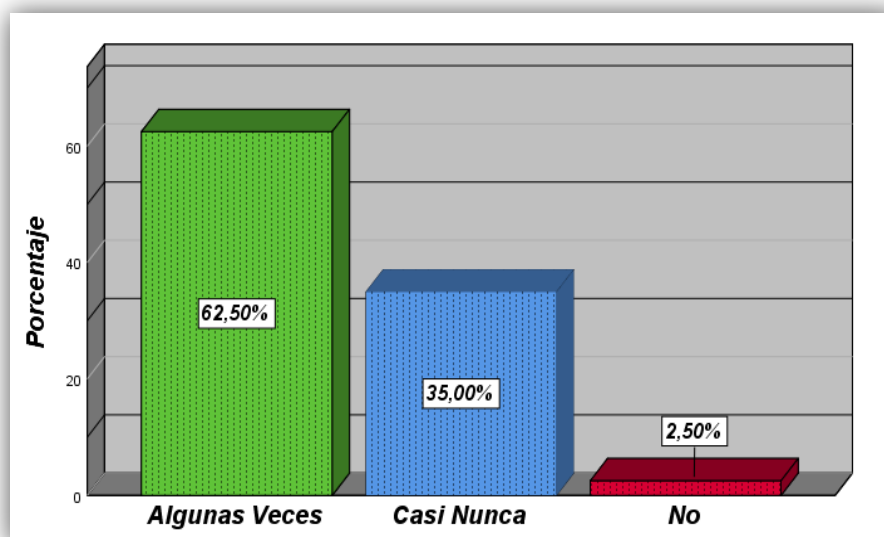


Figura 4 Ventas al crédito y plazos

Interpretación:

Como se observa el 62.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces existe un seguimiento de las cuentas por cobrar, según los plazos establecidos en una venta al crédito. Por otro lado, se observa que el 35% de los encuestados afirma que casi nunca hubo un seguimiento a las cuentas por cobrar según los plazos establecidos de una al crédito, Mientras que un 2.50% respondió que no se realiza ninguna clase de seguimiento a las cuentas por cobrar de los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 5: En una venta al crédito, se aplican políticas de cobranza que faciliten la cancelación de las cuentas por cobrar.

Tabla 5 Ventas al crédito y cancelación de la deuda

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 17 | 42,5 | 42,5 | 42,5 |
| Casi Nunca | 22 | 55,0 | 55,0 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

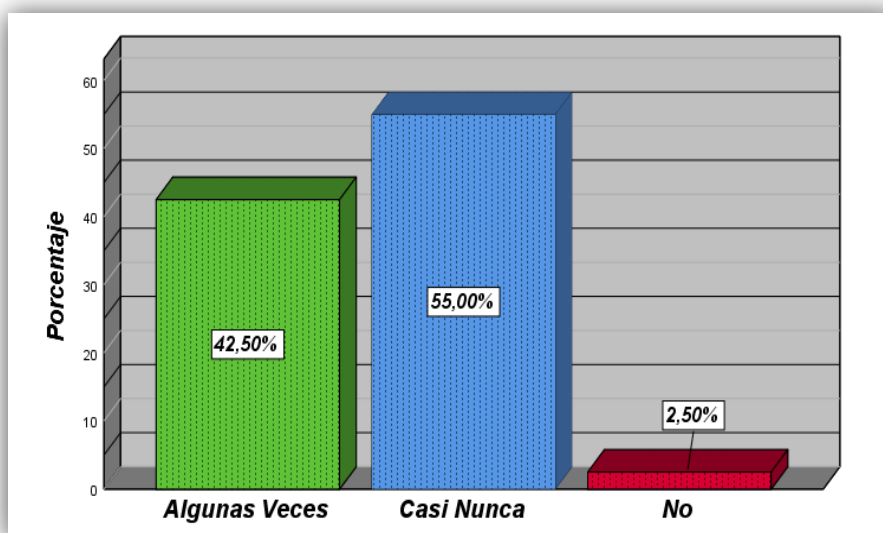


Figura 5 Ventas al crédito y cancelación de la deuda

Interpretación:

De acuerdo a los resultados, se observa que el 42.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces se aplican políticas de cobranza que faciliten la cancelación de las cuentas por cobrar. Por otro lado, se observa que el 55% de los encuestados afirma que casi nunca hubo políticas de cobranza que faciliten su cancelación. Mientras que un 2.50% respondió que no se aplica ninguna clase de políticas de cobranza orientadas a la cancelación de las cuentas por cobrar a los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 6: Después de realizar una venta al crédito se mantiene una comunicación constante con el cliente, para recordarles las fechas de vencimiento y disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar.

Tabla 6 Ventas al crédito y cuentas por cobrar

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 15 | 37,5 | 37,5 | 37,5 |
| Casi Nunca | 24 | 60,0 | 60,0 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

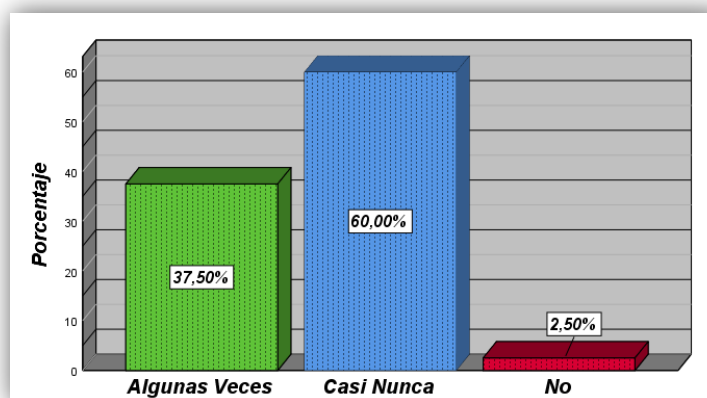


Figura 6 Ventas al crédito y cuentas por cobrar

Interpretación:

Como se observa el 37.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces se mantienen comunicaciones constantes con el cliente para recordarles las fechas de vencimiento y así evitar la morosidad en las cuentas cobrar. Por otro lado, se observa que el 60% de los encuestados afirma que casi nunca hubo comunicación alguna con los clientes para recordarles las fechas de vencimiento. Mientras que un 2.50% respondió que no se aplica ninguna clase de comunicación alguna con los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., recordándoles las fechas de vencimiento.

Ítem 7: El cliente está informado sobre las condiciones y términos cuando acepta un crédito por parte de la empresa.

Tabla 7 Condiciones y términos de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Si | 1 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Algunas Veces | 19 | 47,5 | 47,5 | 50,0 |
| Casi Nunca | 20 | 50,0 | 50,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

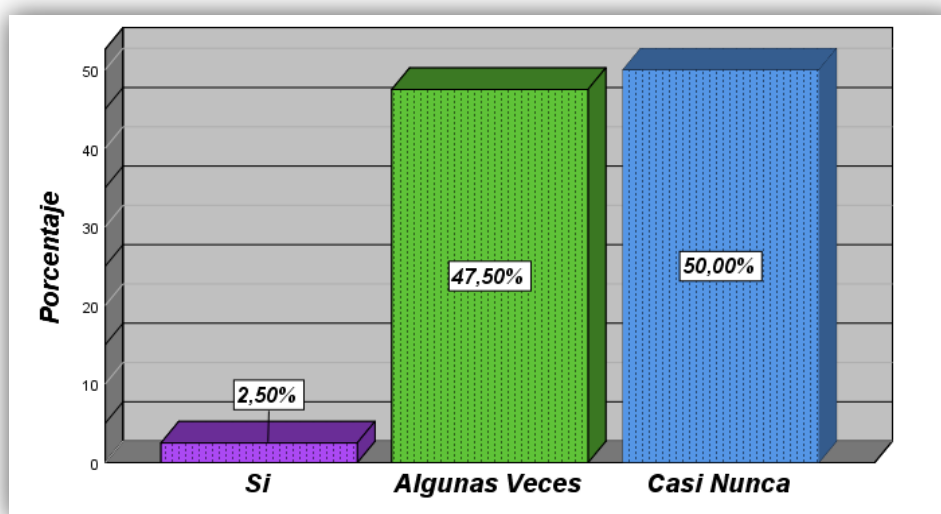


Figura 7 Condiciones y términos de crédito

Interpretación:

Como se observa solo el 2.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que si está informado sobre las condiciones y términos cuando acepta un crédito por parte de la empresa. Por otro lado, se observa que el 47.50% de los encuestados afirma que algunas veces estuvo informado sobre las condiciones y términos cuando acepto un crédito. Mientras que un 50% respondió que casi nunca fueron informados sobre alguna condición o

termino de los créditos que les fueron otorgados por la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 8: Se cumplen con todas las condiciones de crédito establecidos en el otorgamiento de un crédito, que permita la rotación de las cuentas por cobrar.

Tabla 8 Cuentas por cobrar y condiciones de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 20 | 50,0 | 50,0 | 50,0 |
| Casi Nunca | 19 | 47,5 | 47,5 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

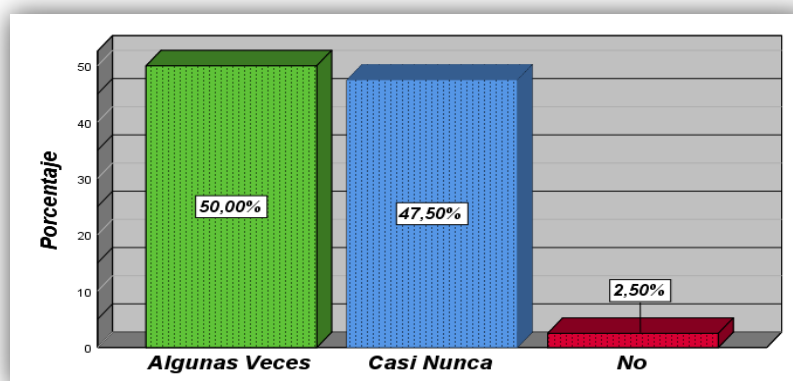


Figura 8 Cuentas por cobrar y condiciones de crédito

Interpretación:

Como se observa el 50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces se cumplen con todos los lineamientos establecidos en el otorgamiento de un crédito que permita la rotación de las cuentas por cobrar. Por otro lado, se observa que el 47.50% de los encuestados afirma que casi nunca se cumplen con los lineamientos establecidos en el otorgamiento de un crédito. Mientras que solo un 2.50% respondió que no se cumplen con ningún lineamiento establecido en el otorgamiento de un crédito que permita la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 9: Es política de la empresa aplicar convenios de pago, como condición al otorgar créditos para la gestión adecuada de sus cuentas por cobrar.

Tabla 9 Cuentas por cobrar y convenios de pago.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Con Frecuencia | 1 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Algunas Veces | 29 | 72,5 | 72,5 | 75,0 |
| Casi Nunca | 10 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

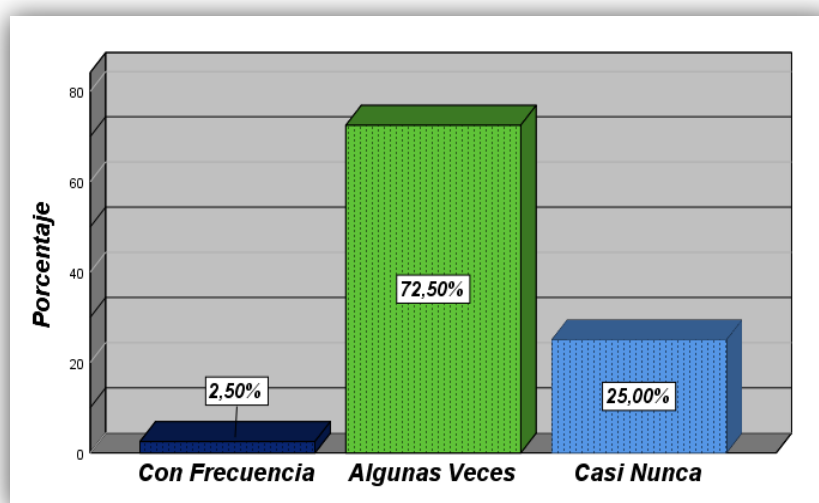


Figura 9 Cuentas por cobrar y convenios de pago.

Interpretación:

Como se observa solo el 2.50% de los trabajadores encuestados, afirman que con frecuencia se aplican convenios relacionados con el otorgamiento de los créditos para gestionar su cobranza. Por otro lado, se observa que el 72.50% de los encuestados afirma que algunas veces se aplican convenios relacionados con el otorgamiento de créditos para gestionar su cobranza. Mientras que el 25% respondió que casi nunca la empresa aplica convenio alguno como condición al otorgar créditos que faciliten su gestión de cobranza dentro de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 10: En las condiciones de crédito, los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar, son detallados a los clientes para facilitar su cancelación.

Tabla 10 *Condiciones de crédito y convenios de pago*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 32 | 80,0 | 80,0 | 80,0 |
| Casi Nunca | 7 | 17,5 | 17,5 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

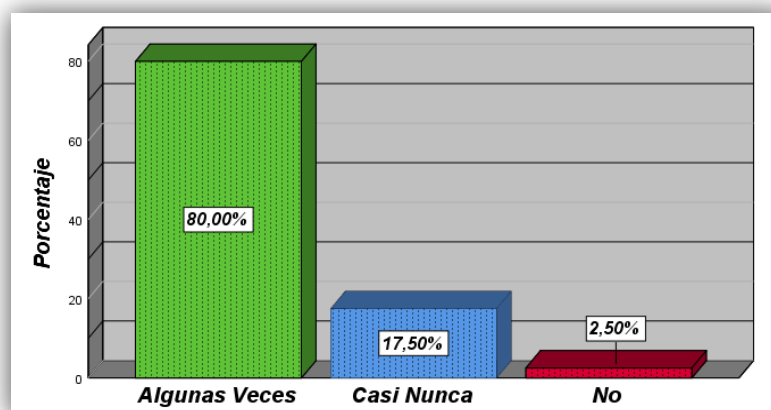


Figura 10 *Condiciones de crédito y convenios de pago*

Interpretación:

Como se observa un porcentaje importante el 80% de los trabajadores encuestados, afirman que algunas veces en las condiciones de crédito, los convenios son claramente detallados a los clientes que se les beneficie con un crédito para facilitar su cancelación. Por otro lado, se observa que el 17.50% de los encuestados afirma que casi nunca son informados sobre los convenios relacionados con el crédito recibido que facilite su cancelación. Mientras que solo 2.50% respondió nunca la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. no detalla a los clientes los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar que facilite su cancelación.

Ítem 11: En las condiciones de crédito, se detallan los descuentos otorgados a los clientes por la cancelación anticipada de las cuentas por cobrar.

Tabla 11 *Condiciones de crédito y descuentos*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 31 | 77,5 | 77,5 | 77,5 |
| Casi Nunca | 9 | 22,5 | 22,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

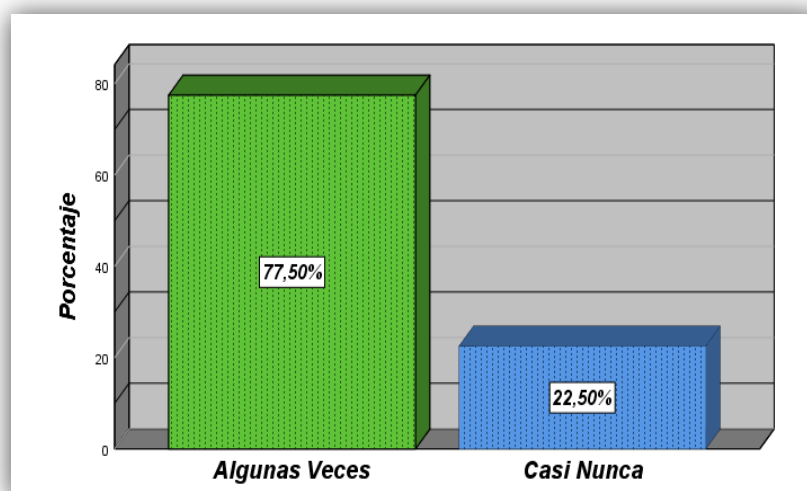


Figura 11 *Condiciones de crédito y descuentos*

Interpretación:

De acuerdo a los resultados, se observa que un porcentaje importante el 77.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces se aplican descuentos o pagos en efectivo dentro de las políticas que puedan estar orientadas en el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar. Por otro lado, se observa que el 22.50% de los encuestados afirma que casi nunca se aplican descuentos o pagos en efectivo que estén orientados a mejorar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Ítem 12: Dentro de las políticas de la empresa, se aplica descuentos o pagos en efectivo que mejoren la gestión de las cuentas por cobrar.

Tabla 12 Cuentas por cobrar y descuentos

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 26 | 65,0 | 65,0 | 65,0 |
| Casi Nunca | 13 | 32,5 | 32,5 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

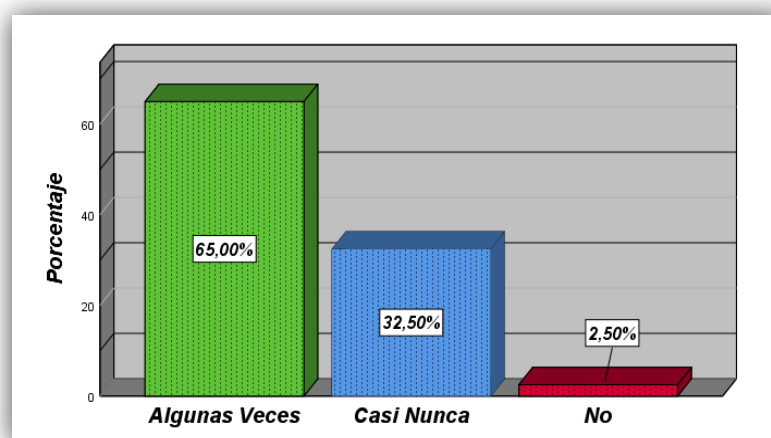


Figura 12 Cuentas por cobrar y descuentos

Interpretación:

Como se observa un porcentaje importante el 80% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces en las condiciones de crédito, los convenios son claramente detallados a los clientes que se les beneficie con un crédito para facilitar su cancelación.

Por otro lado, se observa que el 17.50% de los encuestados afirma que casi nunca son informados sobre los convenios relacionados con el crédito recibido que facilite su cancelación. Mientras que solo 2.50% respondió nunca la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. no detalla a los clientes los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar que facilite su cancelación.

Ítem 13: Al realizar una venta al crédito la empresa detalla los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito.

Tabla 13 Ventas al crédito y periodo de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 23 | 57,5 | 57,5 | 57,5 |
| Casi Nunca | 15 | 37,5 | 37,5 | 95,0 |
| No | 2 | 5,0 | 5,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

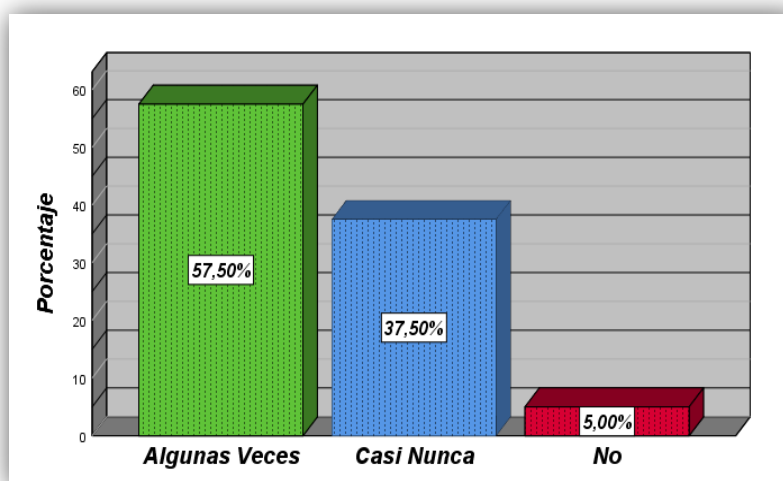


Figura 13 Ventas al crédito y periodo de crédito

Interpretación:

Como se observa un porcentaje importante el 57.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces la empresa detalla los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito. Por otro lado, se observa que el 37.50% de los encuestados afirma que casi nunca la empresa detalla los periodos de pago que tiene sus clientes cuando vence un crédito. Mientras que solo 5.00% respondió que nunca la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. detalla a los clientes los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito su cancelación.

Ítem 14: La empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente a quien se le otorgó un crédito.

Tabla 14 *Periodos de crédito*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 23 | 57,5 | 57,5 | 57,5 |
| Casi Nunca | 14 | 35,0 | 35,0 | 92,5 |
| No | 3 | 7,5 | 7,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

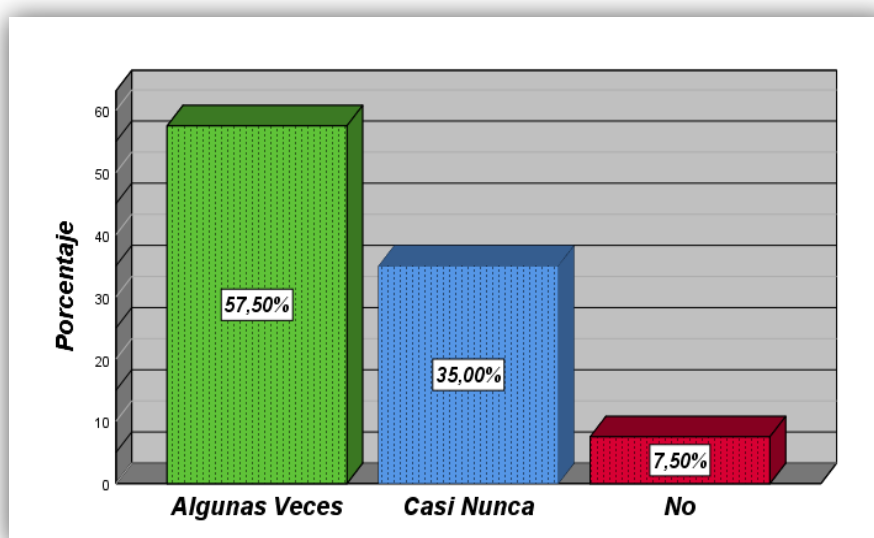


Figura 14 Periodos de crédito

Interpretación:

Como se observa un porcentaje importante el 57.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces la empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente al cual le otorgo dicho crédito. Por otro lado, se observa que el 35% de los encuestados afirma que casi nunca la empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente. Mientras que solo 7.50% respondió que nunca se aplican filtros para monitorear los periodos de crédito a los clientes de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. a quien se le otorgó un crédito.

Ítem 15: Existen políticas de créditos y cobranzas que regulen los requisitos para que un cliente acceda a un crédito y evitar una cuenta incobrable.

Tabla 15 *Políticas de créditos y cobranzas*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Con Frecuencia | 1 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Algunas Veces | 18 | 45,0 | 45,0 | 47,5 |
| Casi Nunca | 20 | 50,0 | 50,0 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

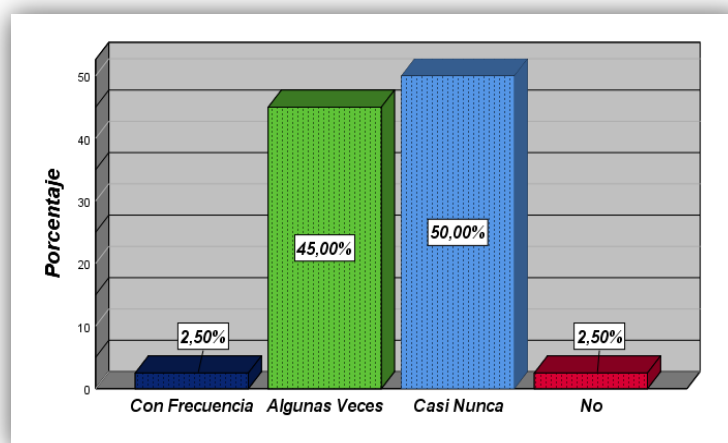


Figura 15 Políticas de créditos y cobranzas

Interpretación:

Como se observa solo el 2.50% de los trabajadores encuestados afirman que con frecuencia aplica políticas de créditos y cobranzas que regulan los requisitos para el acceso al crédito y evitar de esta manera su incobrabilidad. Por otro lado, se observa que el 45% de los encuestados afirma que algunas veces la empresa aplica políticas de créditos y cobranzas orientados a la regulación de requisitos para el acceso al crédito. Mientras un porcentaje importante del 50% respondió que casi nunca aplican políticas que regulen los requisitos para que un cliente acceda al crédito y evitar un incobrable. Solo un 2.50% respondió que no existen políticas de créditos y cobranzas que regulen los requisitos del crédito y evitar así su incobrabilidad.

Ítem 16: Se toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar.

Tabla 16 Cuentas por cobrar y periodo de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 17 | 42,5 | 42,5 | 42,5 |
| Casi Nunca | 23 | 57,5 | 57,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

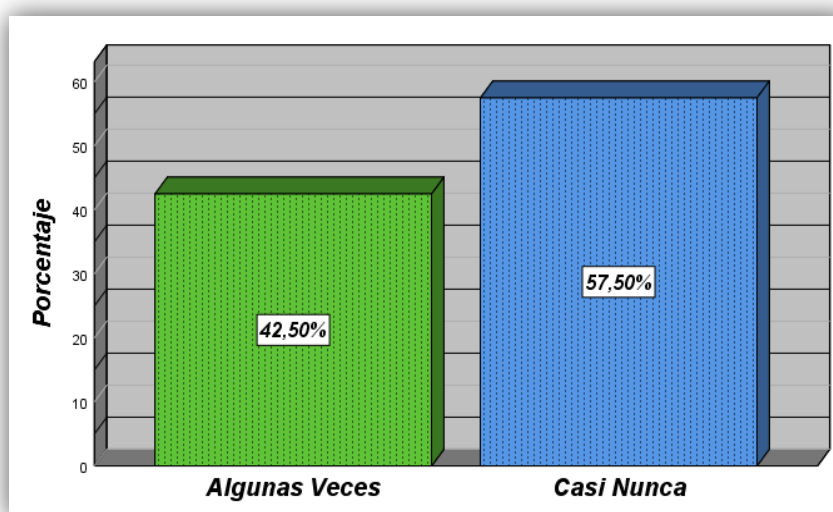


Figura 16 Cuentas por cobrar y periodo de crédito

Interpretación:

De acuerdo a los resultados, se observa que un porcentaje importante el 42.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que algunas veces se toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar. Por otro lado, se observa que el 57.50% de los encuestados afirma que casi nunca la empresa toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar.

Ítem 17: La empresa mantiene una posición estricta para hacer cumplir los plazos al vencer el periodo de crédito.

Tabla 17 Plazo de periodo de crédito

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 13 | 32,5 | 32,5 | 32,5 |
| Casi Nunca | 22 | 55,0 | 55,0 | 87,5 |
| No | 5 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

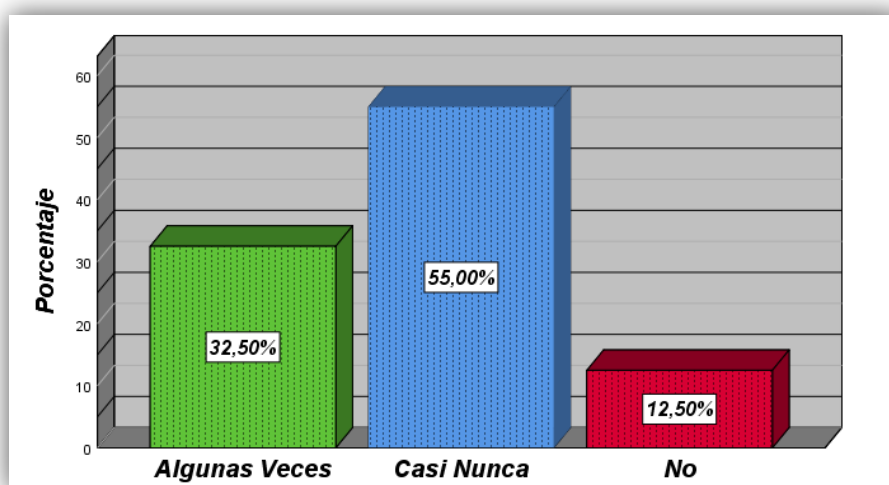


Figura 17 Plazo de periodo de crédito

Interpretación:

Como se observa un 32.50% de los trabajadores encuestados, afirman que algunas veces se mantiene una posición estricta en el cumplimiento de los plazos al vencer el periodo de un crédito. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante 55% de los encuestados afirma que casi nunca la empresa mantiene una posición estricta para hacer cumplir los plazos al vencer el periodo de crédito. Mientras que el 12.50% respondió que nunca la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Mantiene una posición estricta cuando se refiere al cumplimiento de los plazos al vencer un crédito.

Ítem 18: Miden la solvencia para tener una buena posición financiera en situaciones de escasas de liquidez.

Tabla 18 *Liquidez y posición financiera*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Casi Nunca | 13 | 32,5 | 32,5 | 32,5 |
| No | 27 | 67,5 | 67,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

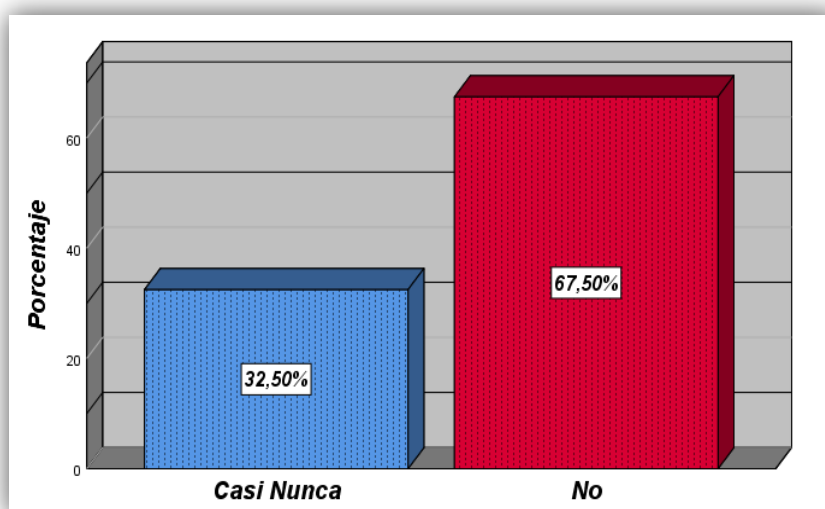


Figura 18 *Liquidez y posición financiera*

Interpretación:

Como se observa un 32.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirman que nunca miden la solvencia para tener una buena posición financiera en situaciones de escasas de liquidez. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante 67.50% de los encuestados afirma que nunca la empresa mide la solvencia para mantener una buena posición financiera en situaciones de escasas de liquidez.

Ítem 19: La liquidez de la empresa es eficiente para tener una buena solvencia ante las deudas contraídas.

Tabla 19 *Liquidez y solvencia*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 1 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Casi Nunca | 16 | 40,0 | 40,0 | 42,5 |
| No | 23 | 57,5 | 57,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

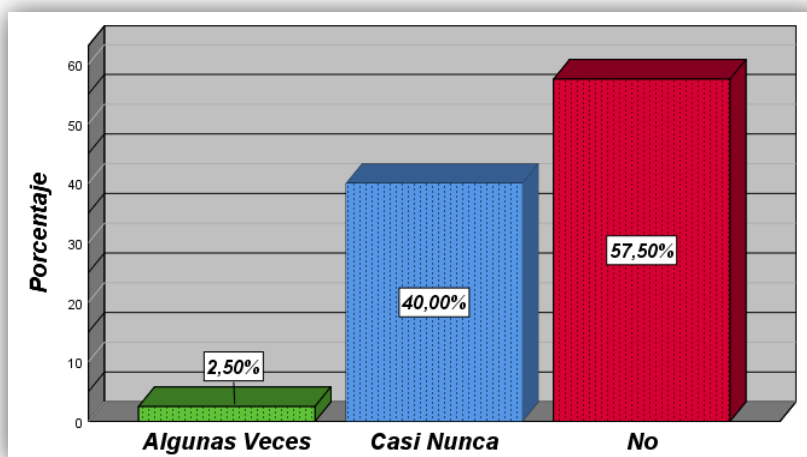


Figura 19 *Liquidez y solvencia*

Interpretación:

Como se observa solo un 2.50% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces la liquidez de la empresa es eficiente para tener una buena solvencia ante las deudas contraídas. Por otro lado, se observa que un porcentaje del 40% de los encuestados afirma que casi nunca la liquidez de la empresa es eficiente para lograr una buena solvencia ante las deudas contraídas. Mientras que un porcentaje importante, el 57.50% respondió que nunca la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Mantiene una liquidez eficiente para lograr una solvencia equilibrada ante las deudas contraídas.

Ítem 20: Evalúan los riesgos que pueden contraer si la empresa no cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir sus obligaciones y no tener una buena posición financiera.

Tabla 20 *Solvencia y posición financiera*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 7 | 17,5 | 17,5 | 17,5 |
| Casi Nunca | 30 | 75,0 | 75,0 | 92,5 |
| No | 3 | 7,5 | 7,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

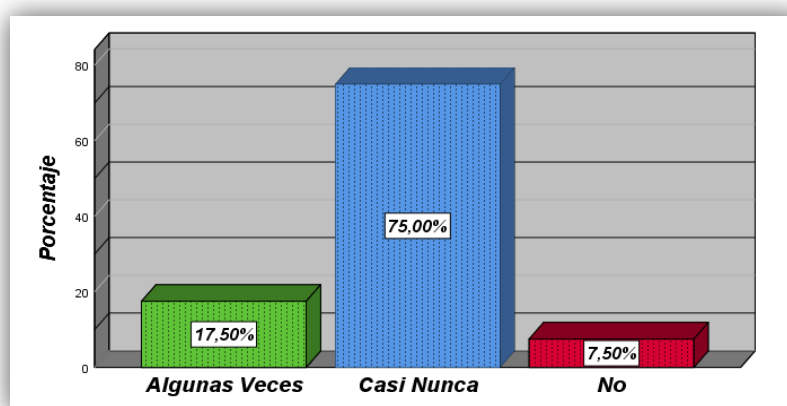


Figura 20 *Solvencia y posición financiera*

Interpretación:

Como se observa solo un 17.50% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces evalúan los riesgos que pueden contraer si la empresa no cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir sus obligaciones. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 75% de los encuestados afirma que casi nunca se evalúan los riesgos que puedan contraer si no se cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir sus obligaciones. Mientras un porcentaje del 7.50% indica que no se evalúan los riesgos que se puedan contraer si a empresa no cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir con sus obligaciones en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 21: La empresa elabora un plan para obtener una liquidez aceptable, así mostrar solvencia para cubrir las obligaciones diarias que contrae.

Tabla 21 *Liquidez aceptable*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 2 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| Casi Nunca | 34 | 85,0 | 85,0 | 90,0 |
| No | 4 | 10,0 | 10,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

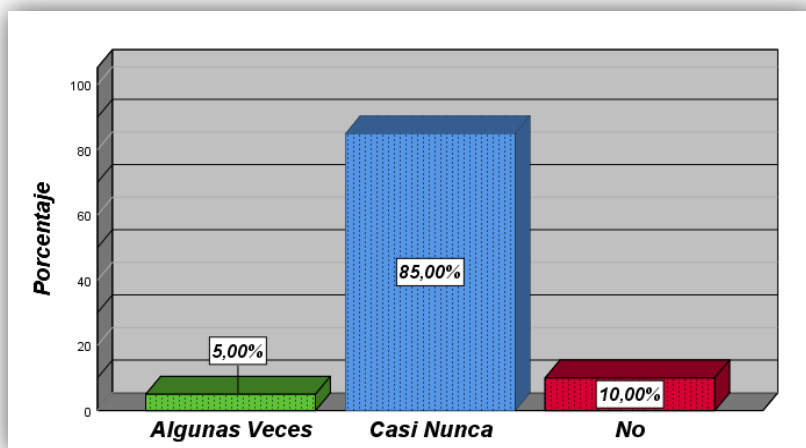


Figura 21
aceptable

Liquidez

Interpretación:

Como se observa solo un 5% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces elabora un plan para obtener una liquidez aceptable y así mostrar solvencia para cubrir las obligaciones diarias que contrae. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 85% de los encuestados afirma que casi nunca se elabora un plan para obtener una liquidez aceptable que muestre una solvencia razonable para cubrir con las obligaciones que se contrae. Mientras un porcentaje del 10% indica que no se elabora en ningún momento un plan para obtener una liquidez aceptable orientada a mostrar una solvencia que cubra las obligaciones diarias en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 22: Mantienen una liquidez aceptable para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 22 *Liquidez a corto plazo*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 4 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Casi Nunca | 30 | 75,0 | 75,0 | 85,0 |
| No | 6 | 15,0 | 15,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

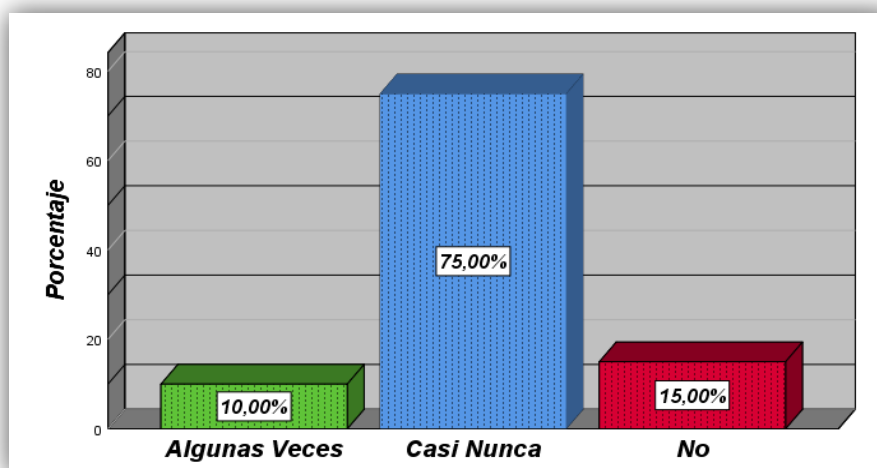


Figura 22 *Liquidez a corto plazo*

Interpretación:

Como se observa solo un 10% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., algunas veces mantiene una liquidez aceptable para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 75% de los encuestados afirma que casi nunca se mantiene una liquidez para cumplir con las obligaciones a corto plazo, lo que esto podría resultar perjudicial para la empresa. Mientras un porcentaje del 15% indica que no mantienen una liquidez aceptable para cumplir con las obligaciones a corto plazo en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 23: Evalúan los riesgos que pueden suceder si no contaran con liquidez para las operaciones diarias de la empresa.

Tabla 23 *Solvencia y liquidez aceptable*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 6 | 15,0 | 15,0 | 15,0 |
| Casi Nunca | 33 | 82,5 | 82,5 | 97,5 |
| No | 1 | 2,5 | 2,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

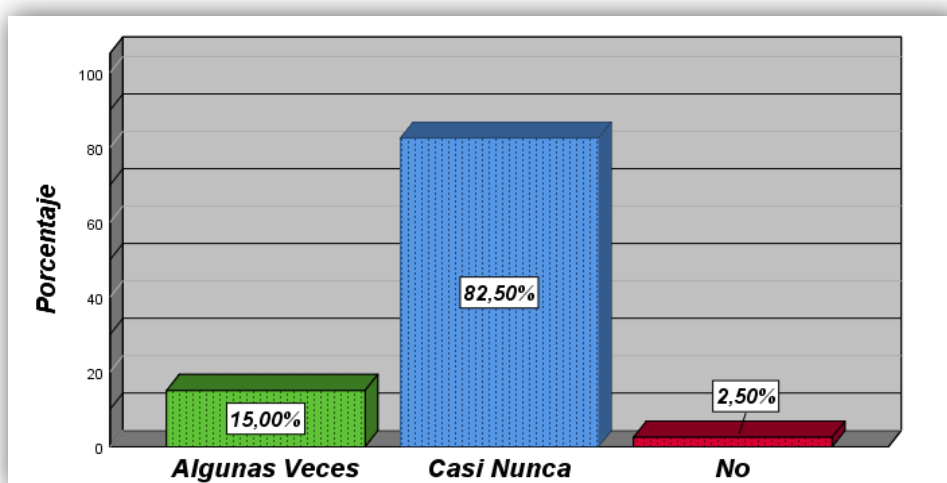


Figura 23 *Solvencia y liquidez aceptable*

Interpretación:

De acuerdo a los resultados se observa que un 15% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces evalúan los riesgos que puedan suceder si contaran con liquidez para las operaciones diarias de la empresa. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 82.50% de los encuestados afirma que casi nunca se evalúan los riesgos que puedan suceder si no contaran con la liquidez suficiente para atender las operaciones diarias. Mientras un porcentaje mínimo del 2.50% indica que no existe una evaluación de los riesgos si faltase liquidez suficiente para atender las operaciones diarias en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 24: Utilizan indicadores financieros para medir el efectivo de la empresa.

Tabla 24 *Liquidez y ratios de liquidez*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 10 | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| Casi Nunca | 30 | 75,0 | 75,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

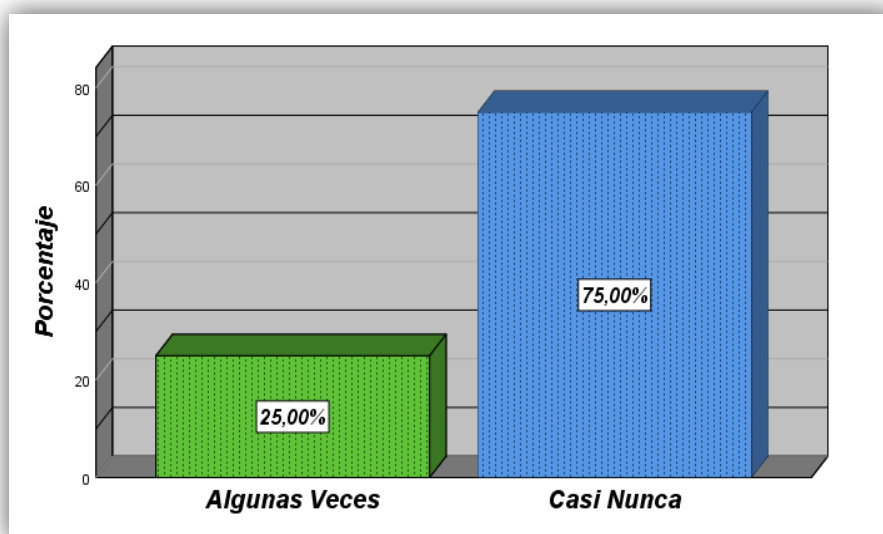


Figura 24 *Liquidez y ratios de liquidez*

Interpretación:

Como se observa un 25% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., algunas veces utilizan indicadores financieros para medir el efectivo de la empresa. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 75% de los encuestados afirma que casi nunca se utilizan indicadores financieros para medir la liquidez en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 25: Aplican el ratio de razón circulante para saber si la empresa tiene liquidez y puede cumplir con sus deudas a corto plazo.

Tabla 25 *Liquidez y razón circulante*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 6 | 15,0 | 15,0 | 15,0 |
| Casi Nunca | 31 | 77,5 | 77,5 | 92,5 |
| No | 3 | 7,5 | 7,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

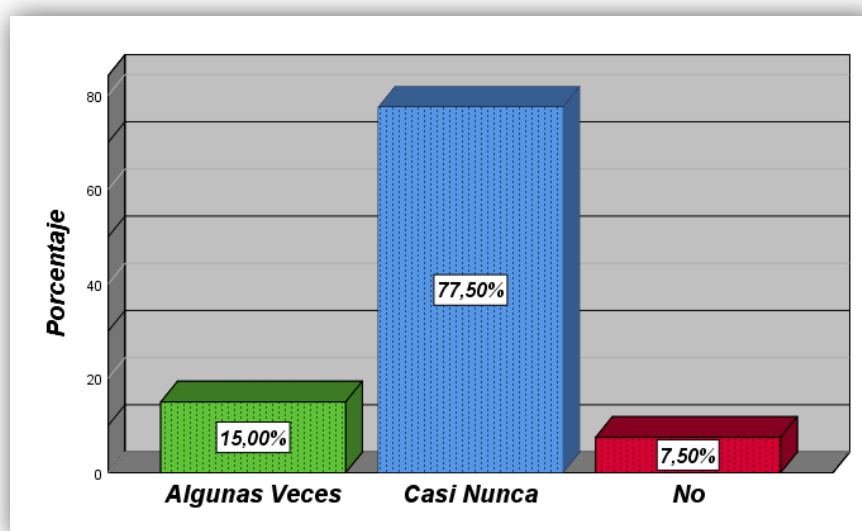


Figura 25 *Liquidez y razón circulante*

Interpretación:

Como se observa un 15% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., algunas veces aplica el ratio de razón circulante para saber si la empresa puede cumplir con sus deudas a corto plazo. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 77.50% de los encuestados afirma que casi nunca se aplica el ratio de razón corriente para saber si la empresa puede cumplir con sus deudas a corto plazo. Mientras un porcentaje mínimo del 7.50% indica que no aplica en ningún momento algún ratio de liquidez que pueda medir la relación entre el efectivo y las deudas a corto plazo, en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 26: Los Ratios de liquidez muestran la capacidad de la empresa pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo por medio de sus activos circulante.

Tabla 26 *Ratios de liquidez*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 5 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| Casi Nunca | 33 | 82,5 | 82,5 | 95,0 |
| No | 2 | 5,0 | 5,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

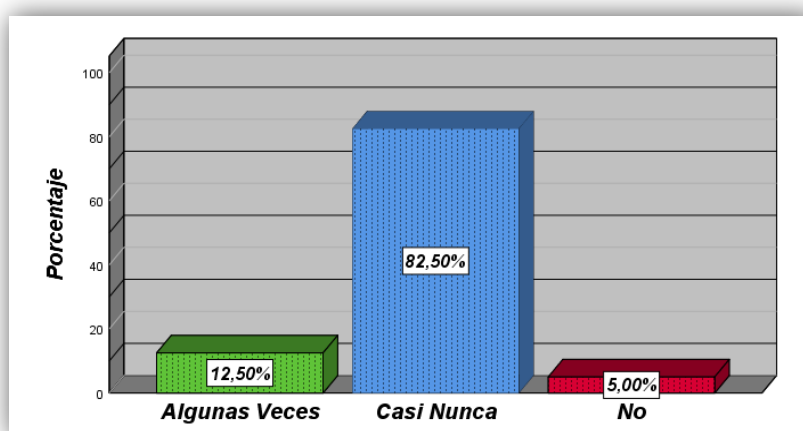


Figura 26 Ratios de liquidez

Interpretación:

Como se observa un 12.50% de los trabajadores afirman que algunas veces aplica los ratios de liquidez de la empresa muestran la capacidad positiva para cubrir sus obligaciones a corto plazo por medio de sus activos circulantes. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 82.50% de los encuestados afirma que casi nunca se aplica los ratios de liquidez de la empresa muestran la capacidad positiva para cubrir sus obligaciones a corto plazo por medio de sus activos circulantes. Mientras un porcentaje mínimo del 5% indica que no aplica en ningún momento algún ratio de liquidez que pueda medir la relación entre el efectivo y las deudas a corto plazo, en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 27: Aplican el ratio de prueba ácida para medir la capacidad que la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 27 *Liquidez y ratio de prueba ácida*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 2 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| Casi Nunca | 33 | 82,5 | 82,5 | 87,5 |
| No | 5 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

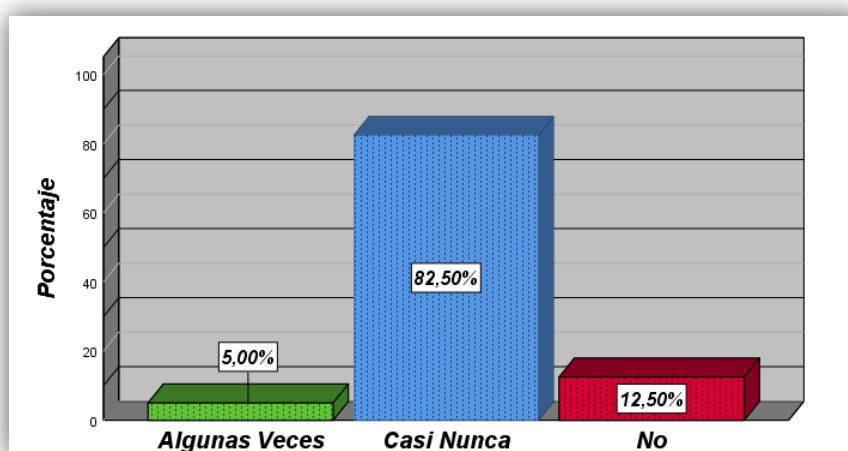


Figura 27 *Liquidez y ratio de prueba ácida*

Interpretación:

Como se observa un porcentaje mínimo del 5% de los trabajadores encuestados afirman que algunas veces aplica el ratio de prueba ácida para medir la capacidad que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 82,50% de los encuestados afirma que casi nunca se aplica el ratio de prueba ácida para medir la capacidad que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Mientras un porcentaje mínimo del 12,50% indica que no aplica en ningún momento algún ratio de liquidez que pueda medir la relación entre el efectivo y las deudas a corto plazo, en la empresa Cosecha del Paraíso.

Ítem 28: El ratio de prueba ácida ayuda a la empresa para que mantenga una buena liquidez para cumplir con sus obligaciones.

Tabla 28 Prueba ácida

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Algunas Veces | 3 | 7,5 | 7,5 | 7,5 |
| Casi Nunca | 35 | 87,5 | 87,5 | 95,0 |
| No | 2 | 5,0 | 5,0 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

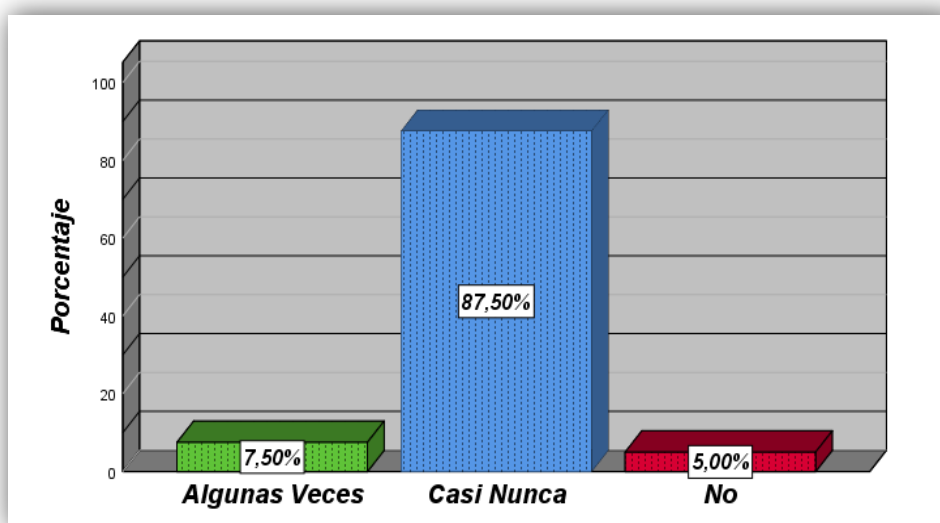


Figura 28 Prueba ácida

Interpretación:

Como se observa un porcentaje mínimo del 7.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., algunas veces toma decisiones aplicando planes estratégicos para tener suficiente liquidez a partir del resultado del ratio de prueba ácida. Por otro lado, se observa que un porcentaje importante muestra que el 87.50% de los encuestados afirma que casi nunca se toman decisiones aplicando planes estratégicos para tener suficiente liquidez a partir del resultado del ratio de prueba ácida. Mientras un porcentaje mínimo del 5% indica que no realiza ninguna acción con relación a planes estratégico con relación a ratios de liquidez.

Ítem 29: Toman decisiones aplicando planes estratégicos para tener suficiente liquidez a partir del resultado del ratio de prueba ácida.

Tabla 29 Toma de decisiones y liquidez

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Casi Nunca | 37 | 92,5 | 92,5 | 92,5 |
| No | 3 | 7,5 | 7,5 | 100,0 |
| Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

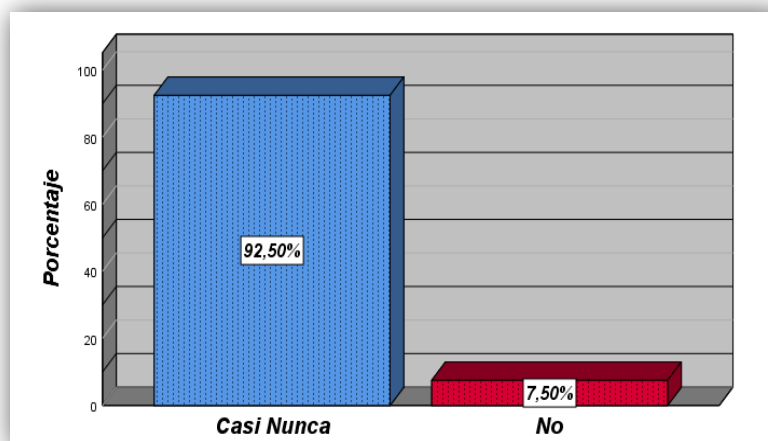


Figura 29 Toma de decisiones y liquidez

Interpretación:

Como se observa un porcentaje considerable del 92.50% de los trabajadores encuestados de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., afirma que casi nunca la aplicación del ratio de prueba ácida ayuda a la empresa para que mantenga una buena liquidez para cumplir con sus obligaciones. Por otro lado, solo el 7.50% de los encuestados afirma que no realiza ninguna acción con relación a la interpretación o uso de alguna razón de liquidez para realizar una acción que tenga que ver con sus obligaciones.

4.2. Constatación de Hipótesis

Análisis y pruebas de Hipótesis del objetivo general

H₁: La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₀: La gestión de cuentas por cobrar no influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Correlaciones

| | | | Cuentas cobrar | Liquidez |
|-----------------|----------------|----------------------------|----------------|----------|
| Rho de Spearman | Cuentas cobrar | Coeficiente de correlación | 1,000 | ,044 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,788 |
| | | N | 40 | 40 |
| | Liquidez | Coeficiente de correlación | ,044 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,788 | . |
| | | N | 40 | 40 |

De acuerdo los resultados de la correlación de Spearman entre las variables de gestión de cuentas por cobrar y liquidez, se establece que no hay correlación alguna entre estas dos variables es muy cercado a 0 para que exista una correlación significativa debe ser mayor a 0.8 por ello se acepta la hipótesis **H₀** nula es decir que **No existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C**

Análisis y pruebas de Hipótesis de los objetivos específicos:

Hipótesis específica 1

H₁: Las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₀: Las ventas al crédito no influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Correlaciones

| | | | Ventas crédito | Liquidez |
|-----------------|----------------|----------------------------|----------------|----------|
| Rho de Spearman | Ventas crédito | Coeficiente de correlación | 1,000 | -,137 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,399 |
| | | N | 40 | 40 |
| | Liquidez | Coeficiente de correlación | -,137 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,399 | . |
| | | N | 40 | 40 |

De acuerdo los resultados de la correlación de Spearman entre las variables de ventas al crédito y liquidez, se establece un nivel de correlación negativa muy baja, es decir, inversa, por lo que a mayor nivel de ventas de crédito, menor será el nivel de liquidez de la empresa, por ello se acepta la hipótesis nula es decir que **NO existe influencia entre la ventas al crédito y liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.**

Hipótesis específica 2

H₁: Las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₀: Las condiciones de crédito no influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Correlaciones

| | | | Condiciones crédito | Liquidez |
|-----------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|----------|
| Rho de Spearman | Condiciones crédito | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,130 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,425 |
| | | N | 40 | 40 |
| | Liquidez | Coefficiente de correlación | ,130 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,425 | . |
| | | N | 40 | 40 |

De acuerdo los resultados de la correlación de Spearman entre las variables de condición de crédito y liquidez, se establece un nivel de correlación positiva muy débil es decir no influye en la variable liquidez por ello se acepta la hipótesis nula H₀ es decir que **NO existe influencia entre la condiciones de crédito y liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.**

Hipótesis específica 3

H₁: Los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

H₀: Los periodos de crédito no influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018.

Correlaciones

| | | | Periodo crédito | Liquidez |
|-----------------|-----------------|-----------------------------|-----------------|----------|
| Rho de Spearman | Periodo crédito | Coefficiente de correlación | 1,000 | -,044 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,788 |
| | | N | 40 | 40 |
| | Liquidez | Coefficiente de correlación | -,044 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,788 | . |
| | | N | 40 | 40 |

De acuerdo los resultados de la correlación de Spearman entre las variables de periodo de crédito y liquidez, se establece un nivel de correlación negativa muy baja para que dos variables estén relacionadas este indicador debe estar muy cercado a 1 o -1, es decir, a mayor periodo de crédito, menor será el nivel de liquidez de la empresa, por ello se acepta la hipótesis nula **H₀** es decir que **NO existe influencia entre periodo de crédito y liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C**

Análisis Financiero y económico de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.:

Los análisis a los estados financieros nos facilitan información para la toma de buenas decisiones de los usuarios externos e internos de la empresa, ya sean estos los dueños, inversionistas, bancos, clientes, proveedores, trabajadores, etc. Por ejemplo, si desean obtener un crédito se tiene que aplicar y analizar los ratios de liquidez, así sabremos si la empresa tiene la capacidad de pago a corto o largo plazo para cubrir la obligación contraída.

Tabla 30 *Análisis del Estado de Situación de la Empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.*



COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 y 2018
 (EXPRESADO EN SOLES)

| ACTIVOS | Análisis Vertical | | | | | | Análisis Horizontal | |
|---------------------------------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|---------------|
| | 2017 | | | 2018 | | | Absoluto | Relativo |
| | Totales | Parciales | | Totales | Parciales | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | | | | | | | | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 37,235 | | 6.19% | 48,980 | | 6.85% | 11,745 | 31.54% |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 465,575 | | 77.46% | 547,427 | | 76.52% | 81,852 | 17.58% |
| Inventarios | 98,278 | | 16.35% | 118,993 | | 16.63% | 20,715 | 21.08% |
| otros Activos | - | | 0.00% | - | | | | |
| TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES | 601,088 | 88.37% | 100.00% | 715,400 | 89.63% | 100.00% | 114,312 | 19.02% |
| ACTIVOS NO CORRIENTES (NETO) | | | | | | | | |
| Propiedades, Planta y Equipo | 159,875 | | 202.13% | 175,631 | | 212.28% | 15,756 | 9.86% |
| Depreciación y Amortización Acumulada | -80,778 | | -102.13% | -92,896 | | -112.28% | -12,118 | 15.00% |
| Intangibles | - | | 0.00% | - | | 0.00% | - | 0.00% |
| Activo Diferido | - | | 0.00% | - | | 0.00% | - | 0.00% |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | 79,097 | 11.63% | 100.00% | 82,735 | 10.37% | 100.00% | 3,638 | 4.60% |
| TOTAL ACTIVOS | 680,185 | 100.00% | | 798,135 | 100.00% | | 117,950 | 17.34% |



COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 y 2018
 (EXPRESADO EN SOLES)

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Análisis Vertical | | | | | | Análisis Horizontal | |
|--|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|---------------|
| | 2017 | | | 2018 | | | Absoluto | Relativo |
| | Totales | Parciales | | Totales | Parciales | | | |
| PASIVOS CORRIENTES | | | | | | | | |
| Cuentas por Pagar Comerciales | 62,073 | | 36.80% | 79,478 | | 37.87% | 17,405 | 28.04% |
| Tributos por Pagar | 19,754 | | 11.71% | 21,547 | | 10.27% | 1,793 | 0.00% |
| Remuneraciones y Participaciones por Pagar | 13,146 | | 7.79% | 15,642 | | 7.45% | 2,496 | 18.99% |
| Obligaciones Financieras a corto plazo | 57,431 | | | 73,350 | | | | |
| Cuentas por Pagar Diversas | 16,257 | | 9.64% | 19,874 | | 9.47% | 3,617 | 22.25% |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | 168,661 | 24.80% | 100.00% | 209,891 | 26.30% | 65.05% | 25,311 | 15.01% |
| PASIVOS NO CORRIENTES | | | | | | | | |
| Obligaciones Financieras a Largo Plazo | 98,771 | | 100.00% | 115,748 | | 100.00% | 16,977 | 17.19% |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | 98,771 | 14.52% | 100.00% | 115,748 | 14.50% | 115.748 | 16,977 | 17.19% |
| TOTAL PASIVOS | 267,432 | 39.32% | 158.56% | 325,639 | 40.80% | 65.05% | 58,207 | 21.77% |
| PATRIMONIO | | | | | | | | |
| Capital | 198,474 | | 48.09% | 241,674 | | 51.15% | 43,200 | 21.77% |
| Resultados Acumulados | 139,351 | | 33.76% | 168,582 | | 35.68% | 29,231 | 20.98% |
| Resultados del Ejercicio | 74,928 | | 18.15% | 62,240 | | 13.17% | -12,688 | -16.93% |
| TOTAL PATRIMONIO | 412,753 | 60.68% | 100.00% | 472,496 | 59.20% | 100.00% | 59,743 | 14.47% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 680,185 | 100.00% | | 798,135 | 100.00% | | 117,950 | 17.34% |

Interpretación:

La mayor parte de los activos se encuentran en cuentas por cobrar comerciales en el 2018 mostró un 76.52%, por consiguiente, es la partida más representativa del activo y también es una cuenta importante para obtener liquidez. A comparación del 2017 tuvo una ligera disminución que fue de 0.94%.

En la cuenta de efectivo y equivalente al efectivo solo representa un 6.85% del total del activo a comparación del 2017 obtuvo un incremento de 0.66%, lo que significa que la empresa no tiene está realizando sus cobranzas en las fechas indicadas del

crédito otorgado, así poder generar liquidez para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones contraídas en el transcurso de las operaciones de la empresa.

En las cuentas de los pasivos, se verifica que la partida de cuentas por pagar comerciales es la más representativa con un 37.87%, siguiendo con la escala de las cuentas más representativas encontramos la partida de obligaciones financieras a corto plazo representan un 34.95% del total del pasivo corriente. Ambas cuentas a comparación del 2017 han tenido un incremento.

ANÁLISIS DE RATIOS:

RATIOS DE LIQUIDEZ:

Razón Corriente

| | | |
|---|------|----------------------------------|
| $\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$ | 2017 | $\frac{601,088}{168,661} = 3.56$ |
| | 2018 | $\frac{715,400}{209,891} = 3.41$ |

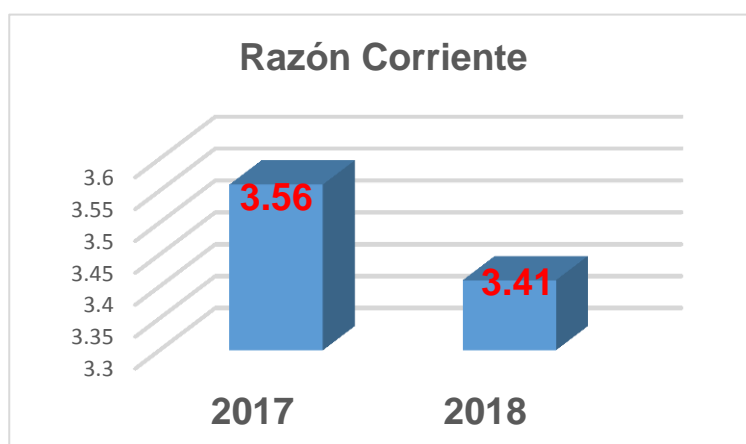


Figura 30 Razón Corriente de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

La razón corriente es el resultado de la división del activo circulante entre el pasivo circulante, el índice que nos muestra como resultado nos indica si la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. tiene la capacidad para cumplir con todas sus obligaciones en cuanto se llegue su vencimiento. Como se puede observar en los resultados obtenidos el activo circulante excede al pasivo circulante en S/. 3.41 para el periodo 2018, por lo que cada sol de deuda que contraiga la empresa, cuenta con S/. 3.41 para cumplir con esta obligación; por lo que en el periodo del 2017 la empresa tuvo una posición de liquidez de S/. 3.56 teniendo una disminución de S/. 0.15 a comparación del 2018.

Razón Acida

| | | |
|--|------|----------------------------------|
| $\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$ | 2017 | $\frac{502,810}{168,661} = 2.98$ |
| | 2018 | $\frac{596,407}{209,891} = 2.84$ |

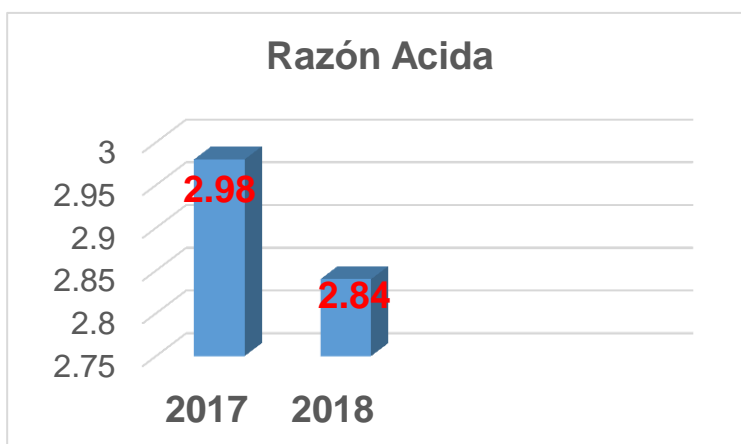


Figura 31 Razón Acida de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

El ratio de razón acida es un indicador más exigente, porque es el resultado de la resta de activo circulante menos los activos menos líquidos – en este caso existencias – entre el pasivo circulante y como resultado nos indica si la empresa cuenta con solvencia para cubrir sus obligaciones no mayores a un año.

Según el resultado del índice de prueba acida la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. para el año 2018 por cada sol de deuda contraída tenía S/. 2.84 para su cancelación, a comparación con el año 2017 que el índice arrojó por cada sol de deuda tenía S/. 2.98, el cual significa que redujo levemente la liquidez en un S/0.14.

Razón Defensiva

| | | |
|---|------|------------------------------------|
| $\frac{\text{EFECT. Y EQ. DE EFEC.}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$ | 2017 | $\frac{37,235}{168,661} = 22.08\%$ |
| | 2018 | $\frac{48,980}{209,891} = 23.34\%$ |

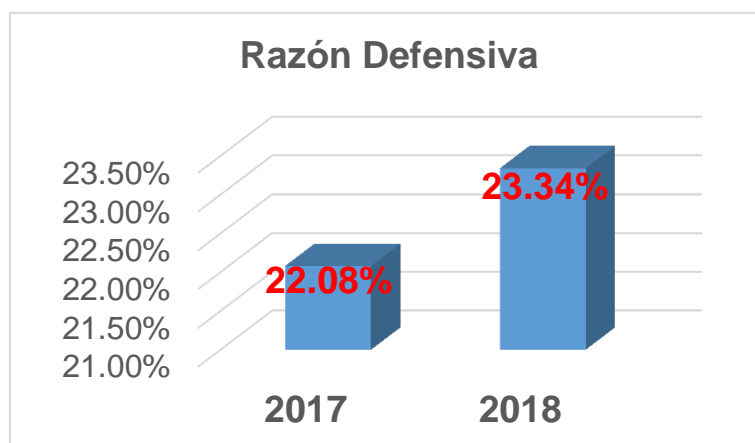


Figura 32 Razón Defensiva de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

Este ratio mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en efectivo y equivalente de efectivo. Nos indica la capacidad de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Es decir, contamos que para el año 2018 contamos con un 23.34% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta, ha tenido un incremento del 1.26% a comparación del 2017.

Capital de trabajo

| | | |
|--|------|--------------------------------|
| ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE | 2017 | 601,088 – 168,661 = 432,427 |
| | 2018 | 715,400 – 209,891 = 505,509 |

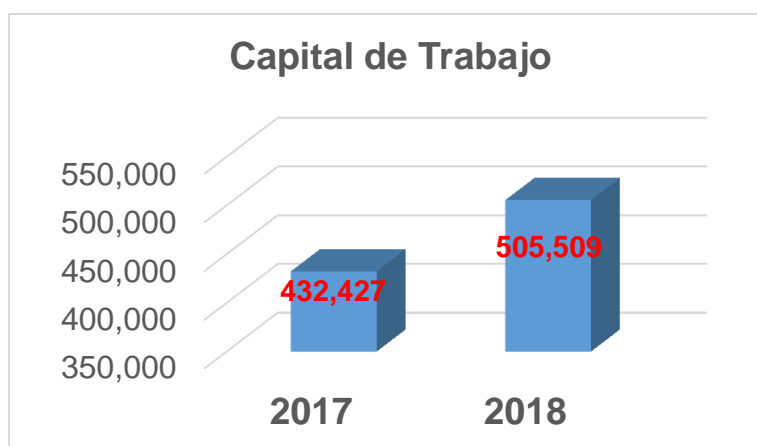


Figura 33 Capital de trabajo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día. En este caso obtenemos un resultado positivo en los dos años, lo que nos indica que la organización cuenta con liquidez para afrontar sus responsabilidades con terceros. En el 2018 contaba con un capital de trabajo de S/. 505,509 a comparación del 2017 tuvo un incremento de S/. 73,082, si las cuentas por cobrar comerciales se realizan en plazos convenientes la empresa podrá utilizar los S/. 505,509 para reinvertir y cumplir con sus obligaciones sin recurrir a financiamientos con un costo alto.

RATIOS DE GESTIÓN:

Rotación de Cartera

| | | |
|---|------|--|
| $\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} \times 360 \text{ DIAS}}{\text{VENTAS}}$ | 2017 | $\frac{465,575 * 360}{2,102,331} = 79.7$ días |
| | 2018 | $\frac{547,427 * 360}{2,021,953} = 97.5$ días |

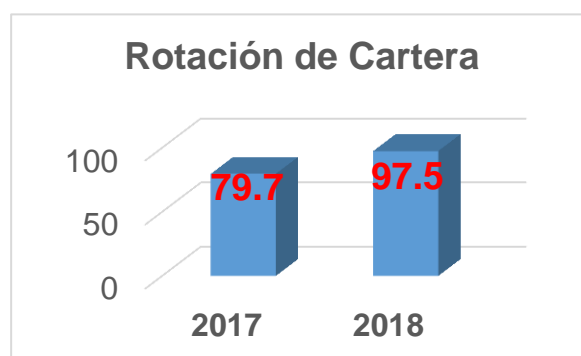


Figura 34 Rotación de Cartera de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

Este ratio nos demuestra como la rotación de las cuentas por cobrar comerciales en el periodo 2018 se vuelven realizables en 97.5 días, lo cual significa que existe una mala gestión en las políticas de cobranzas, a comparación del 2017 que las cuentas por cobrar comerciales que volvían liquidadas en 79.7 días al 2018 tuvo un incremento de 17.8 días, lo cual el problema en la gestión de cobros continúa y la partida de cuentas por cobrar comerciales tiene una rotación muy lenta.

Rotación de Inventarios

| | | |
|--|-------------|---|
| $\frac{\text{INVENTARIOS X 360 DIAS}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$ | 2017 | $\frac{98,278 * 360}{1,444,214} = 24.50$ días |
| | 2018 | $\frac{118,993 * 360}{1,344,599} = 31.86$ días |

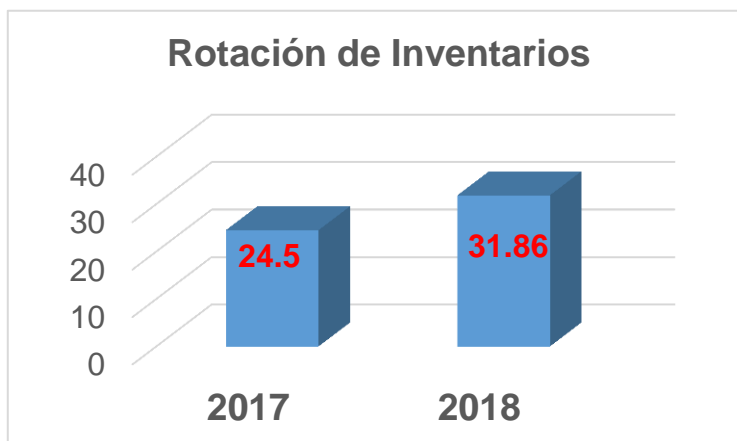
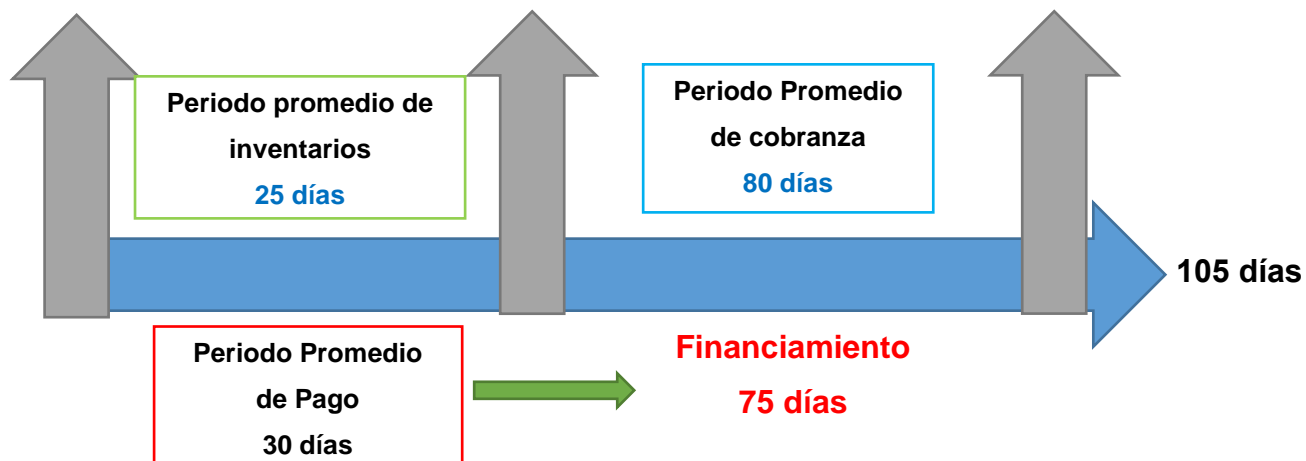
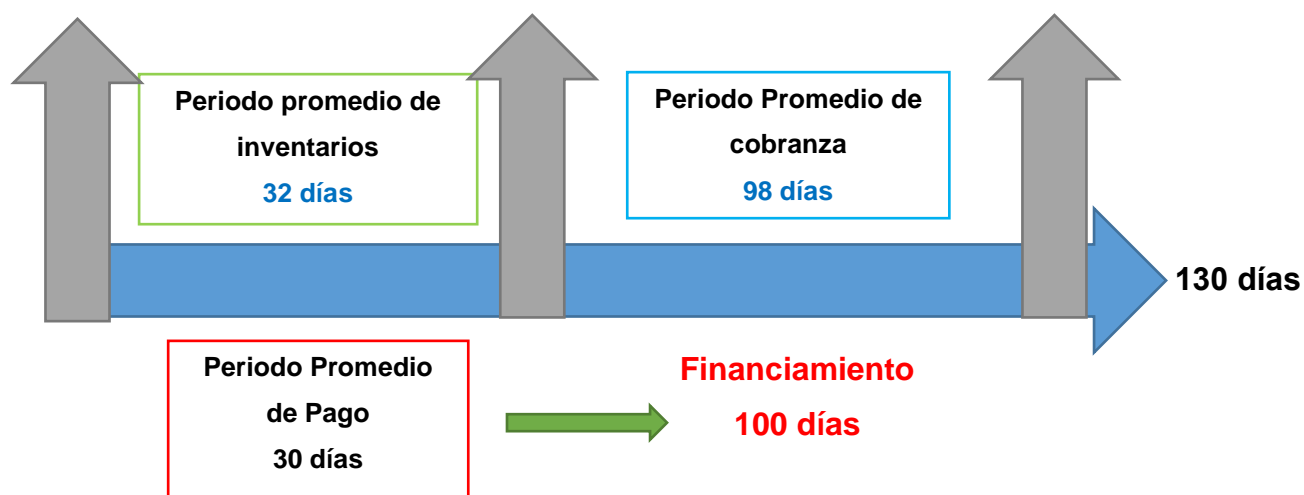


Figura 35 Rotación de inventarios de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

Este ratio nos indica cuantos días demora la mercadería en ser vendida, podemos ver como la rotación de inventarios representa que la inversión en inventarios toma 31.86 días para convertirse en una venta, y que además para el 2017 tiene una rotación de 24.50 días, para el 2018 hubo un incremento en días para realizar una venta, por lo que este incremento nos demuestra que hay una mala gestión en el área de ventas.

Ciclo operacional 2017**Ciclo operacional 2018****Interpretación:**

Generalmente se tiene la creencia que una relación corriente igual o mayor a 1 es sinónimo de buena liquidez, pero ello solo es cierto dependiendo de la agilidad con la cual la empresa convierte su cartera e inventarios a efectivo. Si la empresa no cuenta con liquidez, debe recurrir al financiamiento, al recurrir al financiamiento aumenta los índices de endeudamiento a niveles que no podría cumplir con sus obligaciones, como observamos en el 2018 hubo un incremento en los días de financiamiento de 75 días a 100 días, donde nos indican que hay una rotación tanto de inventarios como de la cartera de cuentas por cobrar muy lenta, ya que del 2017 al 2018 aumento los días de periodo.

Rotación de caja y bancos

| | | |
|--|-------------|---|
| CAJA Y BANCOS X 360 DIAS VENTAS | 2017 | $\frac{37,235 * 360}{2,102,331} = 6.38$ días |
| | 2018 | $\frac{48,980 * 360}{2,021,953} = 8.72$ días |

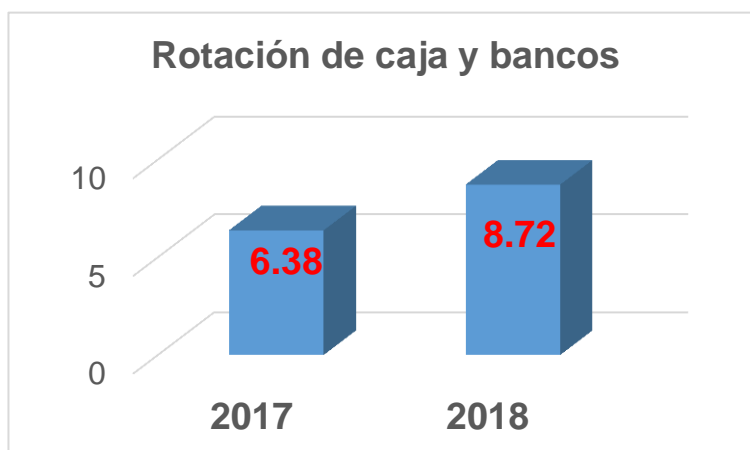


Figura 36 Rotación de caja y bancos de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

Este ratio nos indica que la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C en el 2018 obtuvo una liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones en 8.72 días de ventas en el año, en comparación con el 2017 que obtuvo una liquidez para cubrir 6.38 días, lo cual obvio representa un aumento de los 2 días promedio.

Ratios de endeudamiento total

| | | |
|---|-------------|-------------------------------------|
| PASIVO TOTAL PATRIMONIO NETO | 2017 | $\frac{267,432}{412,753} = 64.79\%$ |
| | 2018 | $\frac{325,639}{472,496} = 68.92\%$ |

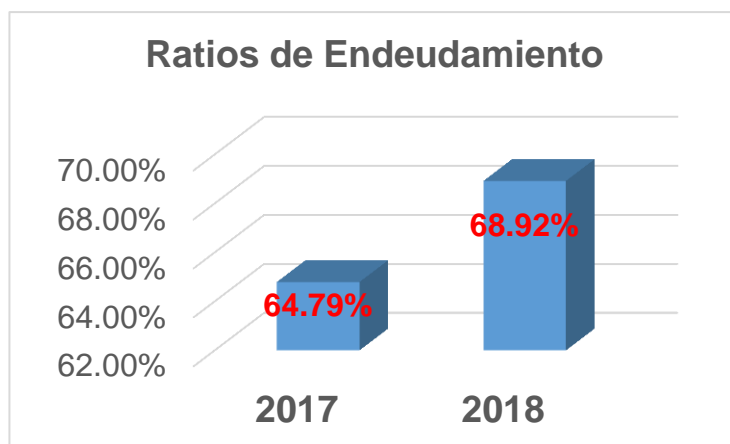


Figura 37 Ratio de endeudamiento total de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

Este ratio mide el apalancamiento total de la empresa, es decir que el 2018 la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C tuvo como resultado un endeudamiento del 68.92%, lo cual nos indica que hay excesivas deudas que ponen en peligro el crecimiento de la empresa, a comparación del 2017 tuvo un incremento de 4.13%. Por lo que nos permite ver como existe un gran grado de apalancamiento.

Ratios de endeudamiento a corto plazo

| | | |
|---|-------------|-------------------------------------|
| PASIVO CORRIENTE PATRIMONIO NETO | 2017 | $\frac{168,661}{412,753} = 40.86\%$ |
| | 2018 | $\frac{209,891}{472,496} = 44.42\%$ |

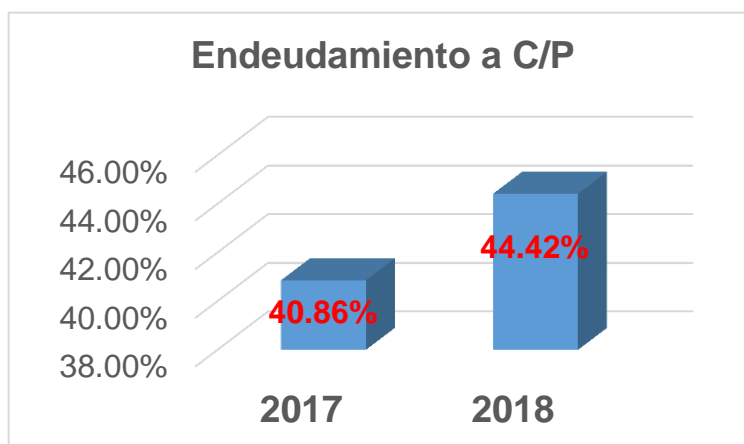


Figura 38 Ratio de endeudamiento a corto plazo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

El ratio de endeudamiento a corto plazo nos indica el grado de endeudamiento que tiene la empresa con sus obligaciones a menor de un año, en el 2017 tuvo un 40.86% de deudas a corto plazo, a comparación del 2018 que obtuvo un coeficiente de 44.42%, por lo que es muy simbólico el incremento de 3.56% a comparación del 2017. Lo cual se considera un porcentaje muy alto ya que las deudas a corto plazo deben ser lo más bajo posible para que se puedan cumplir al llegar su vencimiento.

Ratios de endeudamiento a largo plazo

| | | |
|---|------|-------------------------------------|
| $\frac{\text{PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$ | 2017 | $\frac{98,771}{412,753} = 23.93\%$ |
| | 2018 | $\frac{115,748}{472,496} = 24.50\%$ |

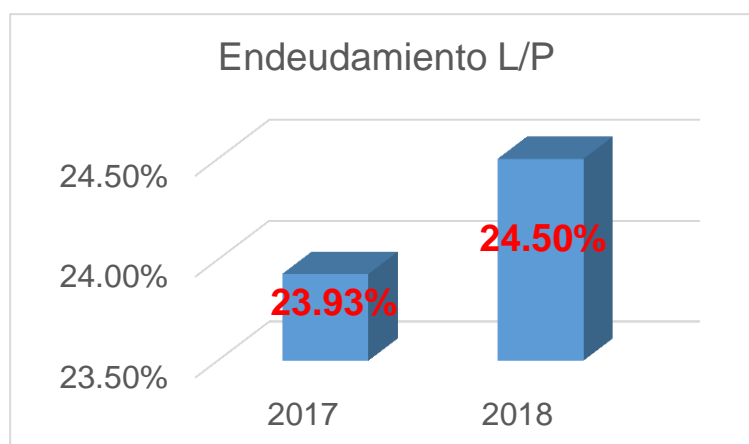


Figura 39 Ratio de endeudamiento a largo plazo de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C.

Interpretación:

El coeficiente obtenido del ratio de endeudamiento a largo plazo en el 2018 equivale al 24.50%, esto representa que la empresa está más apalancada en corto plazo que a largo plazo, por lo que la empresa se puede beneficiar a endeudarse a largo plazo. A comparación con el 2017, el 2018 la empresa incremento 0.57% de endeudamiento a largo plazo.

4.3. Discusión

Según los resultados obtenidos, encontramos que No existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, dichos resultados fueron obtenidos mediante la técnica de encuesta a los colaboradores de la empresa, los mismos datos que nos permitieron plasmar en tablas y figuras los resultados obtenidos en la encuesta.

Del mismo modo aplicando el ratio de rotación de cartera nos muestra un índice que el periodo de días en que las cuentas por cobrar se vuelven realizables o liquidas en 97.5 días, lo cual excede de los días de crédito que tiene como política la empresa; si bien es cierto en el ratio de liquidez nos muestra un resultado favorable donde la empresa puede cubrir sus deudas, es porque está considerando la partida de cuentas por cobrar donde nos muestra un monto relativo en el estado de situación financiera.

Así mismo de los resultados obtenidos la presente investigación coincide lo planteado por Áreas, Gómez y López (2018), manifiesta que las cuentas por cobrar son las áreas más importantes y susceptibles para la empresa, más cuando no se tiene un buen control de ellas. Si bien es cierto, las ventas al crédito son una herramienta para ganar mercado, debemos tener control estricto de cada cliente que le otorgamos el crédito y verificar que se cumplan las condiciones en que se les otorga.

Coincidiendo con lo que expresa Quimí (2017), manifiesta que la guía funcional del personal la desconocen o la ignoran es necesario un sistema informático urgente

para obtener la base de datos funcionable, las cuentas por cobrar no está debidamente respaldadas, es urgente una reestructuración departamental financiera la causa del problema es la falta de planificación, por lo que no ha permitido maximizar sus recursos y aunque ha crecido como institución por ser una empresa con excelente volumen en ventas nacional sus estrategias financieras no son suficiente. Si bien la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. ha crecido como empresa, empoderándose del mercado más de 30 años, pero no tiene una buena planificación financiera y eso no le permite extender los recursos obtenidos por sus ventas. Se tienen que verificar las funciones del gerente financiero para constar si están cumpliendo con cada una o cambiar los procedimientos para tener más control en todos los ingresos y gastos de la empresa. Concordando con lo planteado por Carrera (2017), que nos dice que si no hay buen monitoreo de las cuentas por cobrar no se llegara a la meta de cobranza y esto afectara la liquidez de la empresa.

De los resultados obtenidos, coincidimos con lo que plantea Acevedo y Vásquez (2018), que para obtener liquidez inmediata de nuestras ventas, debemos hacer uso de la factura negociable, aunque este represente un gasto irrecuperable para nuestra gestión, pero sería una opción para generar liquidez inmediata.

Conclusiones

Al realizar las correlaciones del objetivo general, demuestra que; se establece que no hay correlación alguna entre gestión de cuentas por cobrar con la variable liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Siendo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0,044, esto representa que no existe influencia.

En la presente investigación realizamos la correlación del objetivo específico 1, se establece que no hay correlación alguna entre las ventas al crédito y la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Siendo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de un nivel de correlación negativa muy baja -0.137, es decir, inversa, esto representa que no existe influencia.

Al realizar las correlaciones del objetivo específico 2, se establece que no hay correlación alguna entre las condiciones de crédito y la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Siendo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0,130, siendo un nivel de correlación positiva muy débil es decir no influye en la variable liquidez.

En la presente investigación realizamos la correlación del objetivo específico 3, se establece que no hay correlación alguna entre periodos de crédito y la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. Siendo de correlación de Rho de Spearman de -0,044, de nivel de correlación negativa muy baja para que dos variables estén relacionadas.

La presente investigación concluye, que ninguna de las dimensiones están asociadas a la variable dependiente (liquidez) ya que la respuesta de los entrevistados fue en su mayoría casi nunca, por ultimo por medio de esta investigación llegamos a una explicación descriptiva de esta tesis, ya que no existe influencia de alguna de estas dimensiones en la liquidez, tal son otras variables las que si influyen en la variable liquidez y no lo estamos considerando en la investigación. Por lo tanto con esta investigación corroboramos la aceptación de las hipótesis nulas.

Recomendaciones

De acuerdo con los resultados obtenidos, donde se acepta la hipótesis nula: la gestión de cuentas por cobrar no influye en la liquidez de la empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C, en el año 2018, presentamos las siguientes recomendaciones:

La empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C no cuenta con procesos estandarizados, ya sea en documentos y/o manuales que sustente sus políticas. No disponen con un documento, reglamento que exige, sobre las políticas de venta al crédito que se les da a los clientes, solo es verbal; dichas políticas de crédito lo realizan la empresa, para ello no están desarrolladas. Es por ello, por lo que no cuentan con un adecuado control de cuentas por cobrar, donde se recomienda realizar un reglamento de política de cobranza. Una vez establecido un reglamento de política de cobranza, se evitará endeudarse con los bancos y solo tendrá liquidez por medio de sus cobros a los clientes.

La empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C presenta una mala política de cobranza, esto se muestra que su cartera de clientes, solo son 3 empresas que representan el 49% son los clientes que cancelan a 60 días, las cuales son: Cencosud Retail Perú S.A. (17%), Hipermercados Tottus S.A. (18%) y Supermercados Peruanos S.A. (14%). Apéndice H

Tener definido claramente perfiles y cargos de sus empleados de rango medio. Para poder dar inducciones, capacitaciones y líneas de carreras que permitan asegurar la permanencia de su personal. Dispersar una cultura en el análisis y evaluación de riesgos asociados a los créditos y la carencia de un mapa de riesgos, así se podrá detallar las tareas y responsabilidades relativas al tratamiento, autorización, registro y revisión de las actividades a las cuales están asignados el personal. Tener una sana comunicación de la información correcta hacia todos los involucrados dentro del propósito.

Dentro de las políticas de créditos se debe contemplar una cláusula que le dé la opción a la empresa de realizar factoring, se sugiere que esta opción se dé siempre y cuando el crédito sea mayor a 30 días. Esto con la finalidad de que la empresa pueda obtener liquidez inmediata de necesitarla. Al incluir como clausula en el crédito el cliente se encontraría previamente avisado de la situación de existir la necesidad de realizar la referida acción.

Luego de afianzar las políticas a nivel institucional, se deben establecer los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, estimación de cuentas incobrables y volumen de ventas de la empresa.

A continuación, se detallamos los estándares para tener en cuenta:

CLIENTES NUEVOS

- Todo cliente nuevo presentara referencias bancarias y comerciales que avalaran el compromiso de pago.
- Mediante consultas en línea se constatará que el solicitante de crédito no figure en las centrales de riesgo.
- El límite de crédito establecido para los clientes que solicitan por vez primera crédito, este no debe sobrepasar los S/. 3,000.
- Se verificará que el solicitante del crédito haya cumplido formalmente con el pago de su primer crédito dentro de los días otorgados.

CLIENTES PERIÓDICOS

- Se verificará el cumplimiento de los pagos anteriores sobre créditos otorgados.
- Mediante consultas en línea se constatará que el solicitante de crédito no figure en las centrales de riesgo.
- Se analizará mediante análisis financieros la capacidad de pago del cliente.
- Se realizará un seguimiento a las facturas emitidas al cliente antes de su fecha de vencimiento.
- Se analizará la forma de pago en la que cumple con sus obligaciones.

CLIENTES MOROSOS Y SANCIONADOS

- Verificar y constatar su atraso en el pago por más de sus días otorgados el crédito.
- Comprobar si el cliente solicita una nueva línea de crédito.
- Mediante consultas en línea se constatará que el solicitante de crédito no figure en las centrales de riesgo.
- Verificar si existe continuos atrasos en sus pagos.

Referencias

- Acevedo, S. y Vásquez, N. (2018). *La aplicación de la factura negociable en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa grupo Lives S.A., distrito de Trujillo, año 2017.* (Tesis de pre grado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Álvarez, J. (2017). *Estrategias para la formulación de estados financieros: Análisis contable y tributario* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Alvarez, M. (Febrero de 2018). ¿Ratios de actividad, rotación o de gestión? *Actualidad Empresarial*(393), 80.
- Alvarez, M. (Julio de 2018). Financiamiento a corto y largo plazo (Parte final). *Actualidad Empresarial*(403), 80.
- Alvarez, M. (Julio de 2018). Financiamiento a corto y largo plazo (Parte I). *Actualidad Empresarial*(402), 80.
- Álvarez, J. (2017). *Estrategias para la formulación de Estados Financieros: Análisis Contable y Tributario* (Primera ed.). Lima - Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Amat, O., & Puig, X. (2018). *Máster en Finanzas*. España: Profit Editorial I., S.L.
- Areas, J. Gómez, M. y López, M. (2018). *Evaluación del control interno en las cuentas por cobrar, de la empresa de protección y vigilancia, s.a. en función de coso 2013, correspondiente al periodo 2015-2016.* (Tesis de pre grado). Universidad Nacional Autónoma De Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA.* (Tesis de pre grado). Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil", Ecuador.

- Brachfield, P. (2017). *Aprenda a recobrar impagados en 7 lecciones*. Barcelona: Profit Editorial.
- Brachfield, P. J. (2017). *Gestión del crédito y cobro*. España: Profit Editorial.
- Calatayud, A., & Ketterer, J. A. (Enero de 2016). Gestión integral de riesgos. *Banco Interamericano de Desarrollo*(IDB-TN-922), 57.
- Camacho, M. y Castro, A. (2016). *Finanzas empresariales, subtema: administración de las cuentas por cobrar*. (Tesis de pre grado). Universidad Nacional Autónoma De Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Cardona, J. (2015). *Gerencia del valor: generadores de valor y alternativas de inversión*. Medellín, Colombia: Ediciones Unaula. Obtenido de <http://www.digitaliapublishing.com/visor/49645#>
- Carrasco, L. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Multimoda J&M E.I.R.L, San Juan de Lurigancho - 2016. (Tesis de pre grado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. (Tesis de pre grado). Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.
- Casadejús, J. (2014). *Gestión financiera del comercio internacional* (Segunda ed.). Barcelona: Gestión Editorial.
- Chambergo, I. (2018). *Costos ABC Presupuesto Empresarial y Estrategias Gerenciales* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Chu, M. (2016). *Finanzas para no financieros* (Quinta ed.). Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

- Chu, M. (2018). *Fundamentos de finanzas: Un enfoque peruano* (Novena ed.). Lima, Perú: Advisory Financial S.A.C.
- Coello, A. (Octubre de 2015). Ratios Financieros. *Actualidad Empresarial*(336), 80.
- Córdoba, M. (2015). *Mercado de Valores* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera, incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36 Y 40) y NIIF 1* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda.
- Díaz, F. (2014). *Gestión y control del presupuesto de tesorería*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Effio, F. (2018). *Reconocimiento de los ingresos ordinarios 2019: Análisis de la NIIF 15* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Falconi, O. (Abril de 2017). Gestión del riesgo de lavado de activos y financiamiento del terrorismo (Parte final). *Actualidad Empresarial*(372), 80. Obtenido de <https://actualidadempresarial.pe/revista/>
- Flores, J. (2015). *Análisis Financiero para contadores y su incidencia en la NIIF* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Paccífico S.A.C.
- Gaona, K. (2016). *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014*. (Tesis de pre grado). Universidad Nacional de Loja, Ecuador.
- Gitman , L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Pincipios de Administración Financiera* (Decimocuarta ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- González, J. A. (2015). *Implementación y control de un sistema contable informatizado. UF0316 certificado de profesionalidad ADG0108 gestión*

contable y gestión administrativa para auditoría MF0231_3>UF0316. España: Ediciones Nobel S.A.

Gutiérrez, J., & Gutiérrez, D. F. (2018). *Planeación financiera y gestión del valor* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda.

Lopez, I. (2014). *Gestión de tesorería*. Madrid, España: FC Editorial. Obtenido de <http://www.digitaliapublishing.com/visor/37887#>

Ministerio de Economía y Finanzas. (Junio de 2019). Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: <https://www.mef.gob.pe/es/>

Montaño, F., & Ruiz, C. (2018). *Gestión contable, fiscal y laboral de pequeños negocios o microempresas* (Segunda ed.). Málaga: IC Editorial.

Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.

NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes. (Junio de 2019). Lima, Perú.

Novoa Villa, H. (2019). *Elaboración Analítica de Estados Financieros Concordada con las NIIF y Manual para la Preparación de Información Financiera - SMV* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.

Paredes, R. (2015). *Gestión de cobranzas y la liquidez en la empresa Distrilarkin del Perú S.A. 2014*. (Tesis de pre grado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.

Pontón, A. (2015). *El control de las cuentas por cobrar y su incidencia en los estados financieros de la distribuidora Adrimar de propiedad del sr. Víctor Hugo Loja Ramirez de la ciudad de piñas año 2013*. (Tesis de pre grado). Universidad Técnica de Machala, Ecuador.

- Quimí, M. (2017). *Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A.* (Tesis de pre grado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (Undécima ed.). México: Edamsa Impresiones S.A. de C.V.
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: Un enfoque para el Perú*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de <http://repositoriodigital.bnp.gob.pe/fbook/FlippingBook.html?URL=http://repositoriodigital.bnp.gob.pe/bnp/recursos/2/html/contabilidad-y-analisis-financiero-un-enfoque-para-el-peru/cultura-biblioteca-libros-contabilidad>
- Valdiviezo, J. (2018). *Tratamiento contable y tributario de las mermas y desmedros, sobrantes y faltantes* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Vásquez, L. y Vega, E. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016.* (Tesis de pre grado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Vilcarromero, R. (2017). *Gestión de la Producción* (Segunda ed.). Lima, Perú: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/908>
- Yaranga, Ch. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Mer Enterprise E.I.R.L. Distrito De Miraflores, Lima – 2016.* (Tesis de pre grado). Universidad César Vallejo, Lima Perú.

Apéndice

Apéndice A: Matriz de consistencia

TEMA: Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, en el año 2018.

| PROBLEMA | JUSTIFICACIÓN | OBJETIVOS | HIPOTESIS | VARIABLES | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | | ITEM | ESQUEMA BASES TEORICAS | FUNDAMENTACIÓN METODOLOGICA |
|--|--|---|---|-------------------------------|---|------------------------------|-------------------------|-------------------|---|---|
| | | | | | | DIMENSIONES | INDICADORES | | | |
| Problema General | La presente investigación es realizada por qué, se aprecia la necesidad de tener una buena gestión en las cuentas por cobrar, debido a que esta actividad ayuda a mejorar la liquidez de la empresa, el cual permite hacer frente a las obligaciones contraídas sin necesidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento. Del mismo modo, es realizado para brindar a las empresas una herramienta útil para la toma de decisiones. Así como, generar una cultura constante en cuanto a la gestión de cuentas por cobrar, que le permita obtener liquidez, con la intención de encaminar los procesos a la consecución de los objetivos a corto y largo plazo en la empresa. A la vez, es importante pues permitirá el conocimiento de la realidad sobre el manejo de Cuentas por cobrar con la finalidad de tener una liquidez sostenible para empresa. Contribuirá a conocer las fortalezas y debilidades de esta gestión; asimismo contribuirá a la adopción de medidas correctivas. | Objetivo General | Hipótesis General | V. Independiente | Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa (Córdoba, 2016, p. 101) (Como citó Robles, 2012) | Ventas al crédito | Pago | 1 - 2 | Gestión de cuentas por cobrar - Definición - Factores determinantes - Clasificación de cuentas por cobrar - Control de ventas - Administración de cuentas por cobrar - Técnicas de cobranza - Políticas de cobranza - Políticas de crédito - Rotación de cuentas por cobrar | Enfoque: Cuantitativo Tipo de Investigación: Explicativo Diseño de Investigación: No experimental correlacional Población y muestra: La población está conformada por 40 trabajadores y la muestra por 40 trabajadores |
| ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | | Comprobar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Gestión de Cuentas por cobrar | | Plazo | 3 - 4 | | | |
| P. Especifico 1 | | O. Especifico 1 | H. Especifico 1 | | | Condiciones de crédito | Cancelación de la deuda | 5 - 6 | | |
| ¿De qué manera las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | | Comprobar que las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | Liquidez | Términos | 7 - 8 | | |
| P. Especifico 2 | | O. Especifico 2 | H. Especifico 2 | | | | V. Dependiente | Convenios de Pago | | |
| ¿De qué manera las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | Comprobar que las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. En otras palabras, la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la compañía, o la facilidad con que se puede pagar sus deudas (...). Las dos medidas básicas de liquidez son la razón de circulante y la razón rápida (prueba de ácido).. (Lawrence y Chad, 2016, p. 73) | | Descuentos | | 11 - 12 | | | |
| P. Especifico 3 | O. Especifico 3 | H. Especifico 3 | | Liquidez | Periodo de crédito | | Crédito | 13 - 14 - 15 | | |
| ¿De qué manera el periodo de crédito influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | Comprobar que los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | Solvencia | | Posición Financiera | 18 - 20 | | |
| | | | | | Liquidez | Liquidez Aceptable | 21 - 23 | | | |
| | | | | | | Razones o ratios de liquidez | Razón Circulante | 24 - 26 | | |
| | | | | | | Prueba ácida | 27 - 29 | | | |

Apéndice B: Matriz de consistencia de la operacionalización de variables

TEMA: Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, en el año 2018.

| PROBLEMA | JUSTIFICACIÓN | OBJETIVOS | HIPOTESIS | VARIABLES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|---|--|--|-------------|------|-------------------|----------------|-------------------|---------------------|---------|--|--|--------------------|---------|------------------------------|------------------|------------------------|--------------|---------|-------------------|--------|--------------------|------------|---------|---------|--------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Problema General | | Objetivo General | Hipótesis General | <p style="text-align: center;">Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">DIMENSIONES</th> <th style="width: 15%;">INDICADORES</th> <th style="width: 10%;">ITEM</th> <th style="width: 20%;">ESCALA DE VALORES</th> <th style="width: 45%;">NIVEL DE RANGO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Ventas al crédito</td> <td>Pago</td> <td>1 - 2</td> <td rowspan="5" style="text-align: center;"> 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON </td> <td rowspan="5" style="text-align: center;"> 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON </td> </tr> <tr> <td>Plazo</td> <td>3 - 4</td> </tr> <tr> <td>Cancelación de la deuda</td> <td>5 - 6</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Condiciones de crédito</td> <td>Términos</td> <td>7 - 8</td> </tr> <tr> <td>Convenios de Pago</td> <td>9 - 10</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Periodo de crédito</td> <td>Descuentos</td> <td>11 - 12</td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td>13 - 14 - 15</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEM | ESCALA DE VALORES | NIVEL DE RANGO | Ventas al crédito | Pago | 1 - 2 | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | Plazo | 3 - 4 | Cancelación de la deuda | 5 - 6 | Condiciones de crédito | Términos | 7 - 8 | Convenios de Pago | 9 - 10 | Periodo de crédito | Descuentos | 11 - 12 | Crédito | 13 - 14 - 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DIMENSIONES | INDICADORES | ITEM | ESCALA DE VALORES | | NIVEL DE RANGO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas al crédito | Pago | 1 - 2 | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Plazo | 3 - 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Cancelación de la deuda | 5 - 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Condiciones de crédito | Términos | 7 - 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Convenios de Pago | 9 - 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Periodo de crédito | Descuentos | 11 - 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Crédito | 13 - 14 - 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | La presente investigación es realizada por qué, se aprecia la necesidad de tener una buena gestión en las cuentas por cobrar, debido a que esta actividad ayuda a mejorar la liquidez de la empresa, el cual permite hacer frente a las obligaciones contraídas sin necesidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento. | Comprobar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P. Específicos | | O. Específicos | H. Especificas | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ¿De qué manera las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | Del mismo modo, es realizado para brindar a las empresas una herramienta útil para la toma de decisiones. Así como, generar una cultura constante en cuanto a la gestión de cuentas por cobrar, que le permita obtener liquidez, con la intención de encaminar los procesos a la consecución de los objetivos a corto y largo plazo en la empresa. | Comprobar que las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Las ventas al crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ¿De qué manera las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | A la vez, es importante pues permitirá el conocimiento de la realidad sobre el manejo de Cuentas por cobrar con la finalidad de tener una liquidez sostenible para empresa. Contribuirá a conocer las fortalezas y debilidades de esta gestión; asimismo contribuirá a la adopción de medidas correctivas. | Comprobar que las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Las condiciones de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ¿De qué manera el periodo de crédito influye en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018? | | Comprobar que los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | Los periodos de crédito influyen en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C., en el año 2018. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | <p style="text-align: center;">Variable 2: Liquidez</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">DIMENSIONES</th> <th style="width: 15%;">INDICADORES</th> <th style="width: 10%;">ITEM</th> <th style="width: 20%;">ESCALA DE VALORES</th> <th style="width: 45%;">NIVEL DE RANGO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Solvencia</td> <td>Posición Financiera</td> <td>18 - 20</td> <td rowspan="5" style="text-align: center;"> 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON </td> <td rowspan="5" style="text-align: center;"> 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON </td> </tr> <tr> <td>Liquidez Aceptable</td> <td>21 - 23</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Razones o ratios de liquidez</td> <td>Razón Circulante</td> <td>24 - 26</td> </tr> <tr> <td>Prueba ácida</td> <td>27 - 29</td> </tr> </tbody> </table> | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEM | ESCALA DE VALORES | NIVEL DE RANGO | Solvencia | Posición Financiera | 18 - 20 | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | Liquidez Aceptable | 21 - 23 | Razones o ratios de liquidez | Razón Circulante | 24 - 26 | Prueba ácida | 27 - 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DIMENSIONES | INDICADORES | ITEM | ESCALA DE VALORES | NIVEL DE RANGO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Solvencia | Posición Financiera | 18 - 20 | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | 1.- SI 2.- FRECUENCIA 3.- ALGUNAS 4.- CASI NUNCA 5.- NO CON | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Liquidez Aceptable | 21 - 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Razones o ratios de liquidez | Razón Circulante | 24 - 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Prueba ácida | 27 - 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Apéndice C: CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Objetivo: Evaluar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C en el año 2018.

Instrucciones: Marque con una aspa (X) en la casilla numerada según su criterio.

Escala:

- 1.- SI
- 2.- CON FRECUENCIA
- 3.- ALGUNAS VECES
- 4.- CASI NUNCA
- 5.- NO

| ITEM | PREGUNTA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------|--|---|---|---|---|---|
| 1 | Se realizan acciones de verificación cuando se vende al crédito, que asegure la cobranza de la cuentas por cobrar. | | | | | |
| 2 | Se aplican políticas de cobranza para concretar el cobro de las ventas al crédito y así obtener un buen pago. | | | | | |
| 3 | Las cuentas por cobrar se materializan en los plazos establecidos cuando se realiza una venta al crédito. | | | | | |
| 4 | Existe un seguimiento de las cuentas por cobrar, según los plazos establecidos en una venta al crédito. | | | | | |
| 5 | En una venta al crédito, se aplican políticas de cobranza que faciliten la cancelación de las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 6 | Después de realizar una venta al crédito se mantiene una comunicación constante con el cliente, para recordarles las fechas de vencimiento y disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 7 | El cliente está informado sobre las condiciones y términos cuando acepta un crédito por parte de la empresa. | | | | | |
| 8 | Se cumplen con todas las condiciones de crédito establecidos en el otorgamiento de un crédito, que | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | permita la rotación de las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 9 | Es Política de la empresa aplicar convenios de pago, como condición al otorgar créditos para la gestión adecuada de sus cuentas por cobrar. | | | | | |
| 10 | En las condiciones de crédito, los convenios de pago relacionados con las cuentas por cobrar, son detallados a los clientes para facilitar su cancelación. | | | | | |
| 11 | En las condiciones de crédito, se detallan los descuentos otorgados a los clientes por la cancelación anticipada de las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 12 | Dentro de las políticas de la empresa, se aplica descuentos o pagos en efectivo que mejoren la gestión de las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 13 | Al realizar una venta al crédito la empresa detalla los periodos o el plazo de pago que tiene el cliente al vencer su crédito. | | | | | |
| 14 | La empresa aplica filtros para monitorear los periodos de crédito por cada cliente a quien se le otorgó un crédito. | | | | | |
| 15 | Existen políticas de créditos y cobranzas que regulen los requisitos para que un cliente acceda a un crédito y evitar una cuenta incobrable. | | | | | |
| 16 | Se toma en cuenta los periodos de crédito al momento de gestionar las cuentas por cobrar. | | | | | |
| 17 | La empresa mantiene una posición estricta para hacer cumplir los plazos al vencer el periodo de crédito. | | | | | |
| 18 | Miden la solvencia para tener una buena posición financiera en situaciones de escasas de liquidez. | | | | | |
| 19 | La liquidez de la empresa es eficiente para tener una buena solvencia ante las deudas contraídas. | | | | | |
| 20 | Evalúan los riesgos que pueden contraer si la empresa no cuenta con un buen nivel de solvencia para cubrir sus obligaciones y no tener una buena posición financiera. | | | | | |
| 21 | La empresa elabora un plan para obtener una liquidez | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | aceptable, así mostrar solvencia para cubrir las obligaciones diarias que contrae. | | | | | |
| 22 | Mantienen una liquidez aceptable para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. | | | | | |
| 23 | Evalúan los riesgos que pueden suceder si no contaran con liquidez para las operaciones diarias de la empresa. | | | | | |
| 24 | Utilizan indicadores financieros para medir el efectivo de la empresa. | | | | | |
| 25 | Aplican el ratio de razón circulante para saber si la empresa tiene liquidez y puede cumplir con sus deudas a corto plazo. | | | | | |
| 26 | Los Ratios de liquidez muestran la capacidad de la empresa pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo por medio de sus activos circulante. | | | | | |
| 27 | Aplican el ratio de prueba ácida para medir la capacidad que la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. | | | | | |
| 28 | El ratio de prueba ácida ayuda a la empresa para que mantenga una buena liquidez para cumplir con sus obligaciones. | | | | | |
| 29 | Toman decisiones aplicando planes estratégicos para tener suficiente liquidez a partir del resultado del ratio de prueba ácida. | | | | | |



COSECHA DEL PARAISO SAC
ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31-12-2017
(Expresado en Soles)

ACTIVO

Activo Corriente

| | | |
|--|----------------|--|
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 37,235 | |
| Cuentas por cobrar comerciales -terceros | 465,575 | |
| Mercaderia | 98,278 | |
| Otros activos | | |
| Total Activo Corriente | 601,088 | |

Activo No Corriente

| | | |
|----------------------------------|----------------|---------------|
| Terrenos | | |
| Inmuebles, maquinarias y equipo | 159,875 | |
| Depreciación acumulada | <u>-80,778</u> | 79,097 |
| Intangibles | | |
| Activo diferido | | |
| Total Activo No Corriente | | 79,097 |

TOTAL ACTIVO

680,185

PASIVO

Pasivo Corriente

| | |
|--|----------------|
| Cuentas por pagar comerciales - terceros | 62,073 |
| Tributos por pagar | 19,754 |
| Remuneraciones y partici.por pagar | 13,146 |
| Obligaciones Financieras a corto plazo | 57,431 |
| Ctas. Por Pagar Diversas | 16,257 |
| Total Pasivo Corriente | 168,661 |

Pasivo No Corriente

| | |
|--|---------------|
| Obligaciones Financieras a largo plazo | 98,771 |
| Total Pasivo No Corriente | 98,771 |

Total Pasivo

267,432

Patrimonio

| | |
|---------------------------|----------------|
| Capital | 198,474 |
| Resultados del acumulados | 139,351 |
| Utilidad de ejercicio | 74,928 |
| Total Patrimonio | 412,753 |

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

680,185

Apéndice D: Estado de Situación Financiera 2017

Apéndice E: Estado de Resultados Globales 2017



COSECHA DEL PARAISO SAC ESTADO DE RESULTADOS POR GLOBALES AL 31-12-2017 (Expresado en Soles)

| | |
|--|----------------|
| Ventas Netas | 2,102,331 |
| (-) Costo de ventas | -1,444,214 |
| UTILIDAD BRUTA | 658,117 |
| GASTOS OPERATIVOS | |
| (-) Gastos de administrativos | -274,958 |
| (-) Gastos de ventas | -233,831 |
| UTILIDAD DE OPERATIVA | 149,328 |
| Otros Ingresos y Egresos Extraordinarios | |
| (+) Ingresos financieros | |
| (-) Gastos financieros | -43,047 |
| (-) Gastos por Compra de Valores | |
| UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS | 106,281 |
| (-) Participación de los trabajadores (8%) | |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 106,281 |
| (-) Impuesto a la renta (29.5%) | -31,353 |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | 74,928 |

Apéndice F: Estado de Situación Financiera 2018



COSECHA DEL PARAISO SAC
ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31-12-2018
(Expresado en Soles)

ACTIVO

Activo Corriente

| | | |
|--|----------------|--|
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 48,980 | |
| Cuentas por cobrar comerciales -terceros | 547,427 | |
| Mercadería | 118,993 | |
| Otros activos | | |
| Total Activo Corriente | 715,400 | |

Activo No Corriente

| | | |
|----------------------------------|----------------|--------|
| Terrenos | | |
| Inmuebles, maquinarias y equipo | 175,631 | |
| Depreciación acumulada | <u>-92,896</u> | 82,735 |
| Intangibles | | |
| Activo diferido | | |
| Total Activo No Corriente | 82,735 | |

TOTAL ACTIVO **798,135**

PASIVO

Pasivo Corriente

| | | |
|--|----------------|--------|
| Cuentas por pagar comerciales - terceros | | 79,478 |
| Tributos por pagar | | 21,547 |
| Remuneraciones y partici.por pagar | | 15,642 |
| Obligaciones Financieras a corto plazo | | 73,350 |
| Ctas. Por Pagar Diversas | | 19,874 |
| Total Pasivo Corriente | 209,891 | |

Pasivo No Corriente

| | | |
|--|----------------|---------|
| Obligaciones Financieras a largo plazo | | 115,748 |
| Total Pasivo No Corriente | 115,748 | |

Total Pasivo

325,639

Patrimonio

| | | |
|---------------------------|----------------|---------|
| Capital | | 241,674 |
| Resultados del acumulados | | 168,582 |
| Utilidad de ejercicio | | 62,240 |
| Total Patrimonio | 472,496 | |

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **798,135**

Apéndice G: Estado de Resultados 2018



COSECHA DEL PARAISO SAC
ESTADO DE RESULTADOS POR GLOBALES
AL 31-12-2018
(Expresado en Soles)

| | |
|--|----------------|
| Ventas Netas | 2,021,953 |
| (-) Costo de ventas | -1,344,599 |
| UTILIDAD BRUTA | 677,354 |
| GASTOS OPERATIVOS | |
| (-) Gastos de administrativos | -274,986 |
| (-) Gastos de ventas | -252,744 |
| UTILIDAD DE OPERATIVA | 149,624 |
| Otros Ingresos y Egresos Extraordinarios | |
| (+) Ingresos financieros | |
| (-) Gastos financieros | -61,340 |
| (-) Gastos por Compra de Valores | |
| UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS | 88,284 |
| (-) Participación de los trabajadores (8%) | |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 88,284 |
| (-) Impuesto a la renta (29.5%) | -26,044 |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | 62,240 |

VALIDACIÓN CON JUICIO DE EXPERTO: CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

TEMA Y/O TITULO DE TESIS:

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa cosecha del paraíso sac, en el año 2018.

JUICIO DE EXPERTO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera.
2. Marque con un aspa "X" dentro del Cuadro de Valoración, solo una vez por cada criterio, el que usted considere su opinión sobre el cuestionario.

- 1: Muy Malo
 2: Malo
 3: Regular
 4: Bueno
 5: Muy Bueno

| N° | CRITERIOS | VALORACIÓN | | | | |
|----|--|------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Claridad: Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible | | | | | X |
| 2 | Objetividad: Permite medir hechos observables | | | | | X |
| 3 | Actualidad: Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología | | | | | X |
| 4 | Organización: Presentación ordenada | | | | | X |
| 5 | Suficiencia: Comprende los aspectos en cantidad y claridad | | | | X | |
| 6 | Pertinencia: Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos | | | | X | |
| 7 | Consistencia: Permite conseguir datos basados en modelos teóricos | | | | | X |
| 8 | Coherencia: Hay coherencia entre las variables, indicadores e ítems | | | | | X |
| 9 | Metodología: La estrategia responde al propósito de la investigación | | | | | X |
| 10 | Aplicación: Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente | | | | X | |

15 de julio 2019

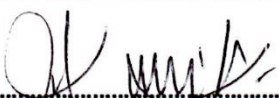
Muchas gracias por su respuesta.

Apellidos y Nombres del Juez Experto: CARHA CARRILLO TIJO

DNI: 08850704

Especialidad de Juez Experto: METODOLOGO

Grado del juez experto: MAGISTER DOCENCIA UNIVERSITARIA



Firma del Juez Experto
Pos Firma

VALIDACIÓN CON JUICIO DE EXPERTO: CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

TEMA Y/O TITULO DE TESIS:

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, en el año 2018.

JUICIO DE EXPERTO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera.
2. Marque con un aspa "X" dentro del Cuadro de Valoración, solo una vez por cada criterio, el que usted considere su opinión sobre el cuestionario.

- 1: Muy Malo
 2: Malo
 3: Regular
 4: Bueno
 5: Muy Bueno

| N° | CRITERIOS | VALORACIÓN | | | | |
|----|--|------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Claridad: Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible | | | | | X |
| 2 | Objetividad: Permite medir hechos observables | | | | X | |
| 3 | Actualidad: Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología | | | | | X |
| 4 | Organización: Presentación ordenada | | | | | X |
| 5 | Suficiencia: Comprende los aspectos en cantidad y claridad | | | | | X |
| 6 | Pertinencia: Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos | | | | X | |
| 7 | Consistencia: Permite conseguir datos basados en modelos teóricos | | | | | X |
| 8 | Coherencia: Hay coherencia entre las variables, indicadores e ítems | | | | | X |
| 9 | Metodología: La estrategia responde al propósito de la investigación | | | | | X |
| 10 | Aplicación: Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente | | | | | X |

08 de julio 2019

Muchas gracias por su respuesta.


Apellidos y Nombres del Juez Experto: ARANIBAR QUENHUA, PEDRO OSCAR

DNI: 10690214

Especialidad de Juez Experto: CONTABILIDAD

Grado del juez experto: MAESTRO

Firma del Juez Experto


 PEDRO ARANIBAR QUENHUA
 CPC MAT N°07-3088
 DNI 10690214

VALIDACIÓN CON JUICIO DE EXPERTO: CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

TEMA Y/O TITULO DE TESIS:

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, en el año 2018.

JUICIO DE EXPERTO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera.
2. Marque con un aspa "X" dentro del Cuadro de Valoración, solo una vez por cada criterio, el que usted considere su opinión sobre el cuestionario.

- 1: Muy Malo
 2: Malo
 3: Regular
 4: Bueno
 5: Muy Bueno

| N° | CRITERIOS | VALORACIÓN | | | | |
|----|--|------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Claridad: Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible | | | | | X |
| 2 | Objetividad: Permite medir hechos observables | | | | X | |
| 3 | Actualidad: Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología | | | | | X |
| 4 | Organización: Presentación ordenada | | | | | X |
| 5 | Suficiencia: Comprende los aspectos en cantidad y claridad | | | | | X |
| 6 | Pertinencia: Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos | | | | X | |
| 7 | Consistencia: Permite conseguir datos basados en modelos teóricos | | | | | X |
| 8 | Coherencia: Hay coherencia entre las variables, indicadores e ítems | | | | | X |
| 9 | Metodología: La estrategia responde al propósito de la investigación | | | | | X |
| 10 | Aplicación: Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente | | | | | X |

...08 de julio 2019

Muchas gracias por su respuesta.

Apellidos y Nombres del Juez Experto: ORELLANA HOYOS, NESTOR ENRIQUE

DNI: 06780995

Especialidad de Juez Experto: CONTABILIDAD

Grado del juez experto: MAGISTER



Firma del Juez Experto

NESTOR ENRIQUE ORELLANA HOYOS
 CPC MAT N° 10-454

VALIDACIÓN CON JUICIO DE EXPERTO: CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

TEMA Y/O TITULO DE TESIS:

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C, en el año 2018.

JUICIO DE EXPERTO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera.
2. Marque con un aspa "X" dentro del Cuadro de Valoración, solo una vez por cada criterio, el que usted considere su opinión sobre el cuestionario.

- 1: Muy Malo
 2: Malo
 3: Regular
 4: Bueno
 5: Muy Bueno

| N° | CRITERIOS | VALORACIÓN | | | | |
|----|--|------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Claridad: Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible | | | | | X |
| 2 | Objetividad: Permite medir hechos observables | | | | X | |
| 3 | Actualidad: Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología | | | | | X |
| 4 | Organización: Presentación ordenada | | | | | X |
| 5 | Suficiencia: Comprende los aspectos en cantidad y claridad | | | | X | |
| 6 | Pertinencia: Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos | | | | | X |
| 7 | Consistencia: Permite conseguir datos basados en modelos teóricos | | | | | X |
| 8 | Coherencia: Hay coherencia entre las variables, indicadores e ítems | | | | X | |
| 9 | Metodología: La estrategia responde al propósito de la investigación | | | | | X |
| 10 | Aplicación: Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente | | | | | X |

...11... de julio 2019

Muchas gracias por su respuesta.

Apellidos y Nombres del Juez Experto: Mg. CPC Juan Miguel Bauteza López

DNI: 45842449

Especialidad de Juez Experto: Magister en Finanzas y especialista en tributación

Grado del juez experto: Contador Público y Magister, candidato a Doctor



Firma del Juez Experto

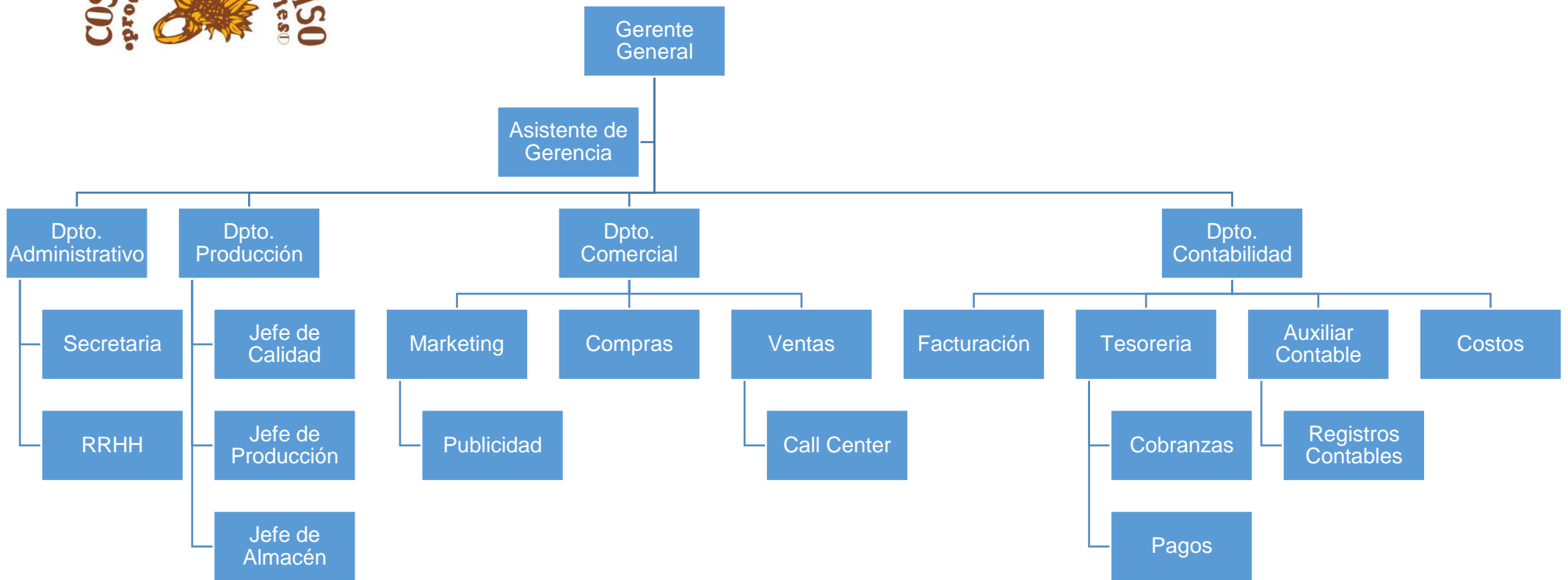
Apéndice I: Relación de Clientes

| RUC | RAZON SOCIAL | DÍAS DE CRÉDITO | % |
|-------------|---|-----------------|-------------|
| 20513605839 | ASIA MARKET SAC | 30 | 1% |
| 20259544247 | BOTICAS HOMEOPATICAS DEL PERU SAC | 60 | 1% |
| 20602743960 | CADENA DE COMERCIO PERU SAC | 60 | 2% |
| 20263809441 | CANDY MARKET CAMPOY S.R.L. | 60 | 1% |
| 20109072177 | CENCOSUD RETAIL PERU SA | 60 | 17% |
| 20106566721 | CLASS POINT S.A. | 30 | 1% |
| 20127765279 | COESTI SA | 30 | 3% |
| 20506151547 | ENERGIGAS SAC | 30 | 3% |
| 20346802996 | FARMACIAS HOLLYWOOD S.A.C | 90 | 3% |
| 20565643496 | GLOBAL FUEL SOCIEDAD ANONIMA | 30 | 1% |
| 20100111838 | GRIFOS ESPINOZA SA | 30 | 1% |
| 20393864886 | HIPERMERCADOS TOTTUS ORIENTE SA | 60 | 1% |
| 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS SA | 60 | 18% |
| 20331066703 | INRETAIL PHARMA S.A. | 90 | 7% |
| 20492092313 | MAKRO SUPERMAYORISTA S.A. | 50 | 2% |
| 20108730294 | MAYORSA SA | 60 | 1% |
| 20330033313 | PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C. | 30 | 3% |
| 20601233488 | PLAZA VEA ORIENTE SAC | 60 | 3% |
| 20503840121 | REPSOL COMERCIAL SAC | 30 | 4% |
| 20504126367 | S. RODRIGUEZ BANDA SAC | 30 | 1% |
| 20516261090 | SUPERMERCADO CANDY S.A.C. | 60 | 1% |
| 20100070970 | SUPERMERCADOS PERUANOS S.A. | 60 | 14% |
| 20511995028 | TERPEL PERU SAC | 30 | 2% |
| 20563529378 | TIENDAS TAMBO S.A.C. | 60 | 9% |
| | | | 100% |

Apéndice J: Relación de Cuentas por Cobrar

REPORTE DE DEUDA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

| RUC | RAZON SOCIAL | TOTAL |
|--------------|---|---------------------|
| 20109072177 | CENCOSUD RETAIL PERU SA | S/ 106,232.65 |
| 20127765279 | COESTI SA | S/ 16,191.41 |
| 20346802996 | FARMACIAS HOLLYWOOD S.A.C | S/ 16,227.98 |
| 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS SA | S/ 121,322.34 |
| 20331066703 | INRETAIL PHARMA S.A. | S/ 36,912.93 |
| 20492092313 | MAKRO SUPERMAYORISTA S.A. | S/ 12,712.85 |
| 20330033313 | PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C. | S/ 14,821.27 |
| 20503840121 | REPSOL COMERCIAL SAC | S/ 24,403.52 |
| 20504126367 | S. RODRIGUEZ BANDA SAC | S/ 5,193.69 |
| 20516261090 | SUPERMERCADO CANDY S.A.C. | S/ 6,631.23 |
| 20100070970 | SUPERMERCADOS PERUANOS S.A. | S/ 124,298.49 |
| 20563529378 | TIENDAS TAMBO S.A.C. | S/ 62,478.62 |
| TOTAL | | S/547,426.98 |



Apéndice K: Organigrama de la Empresa COSECHA DEL PARAÍSO S.A.C.

