



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la Ciudad de Tarapoto – 2016”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

Elva Isabel Mestanza Reátegui

**ASESOR:**

Msc. Rubén Chong Rengifo

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**TARAPOTO – PERÚ**

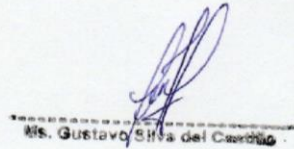
**2017**

**Página del jurado**



Mg. Renán Bernales Vásquez  
DNI 01122213

Mg. Renán Bernales Vásquez  
Presidente



Mg. Gustavo Silva del Castillo

Mg. Gustavo Edgar Silva del Castillo  
Secretario



Msc. Rubén Chong Rengifo  
MSc. Rubén Chong Rengifo

## **Dedicatoria**

A mis padres Enrique y Selmith, por haber estado incondicionalmente a mi lado brindándome todo su apoyo, cariño, confianza; y a toda mi familia por sus sabios consejos y cariño.

## **Agradecimiento**

Agradezco de manera muy especial al Msc. Rubén Chong Rengifo, quien ha sabido guiarme en la ardua labor para la realización de esta investigación, de la misma manera a los docentes quienes me han brindado sus conocimientos para afrontar con ética y moral los retos que se presenten en mi vida profesional.

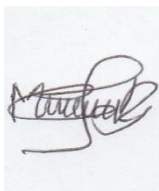
Aprovecho la oportunidad para expresar mi más sincero agradecimiento a todos los colaboradores que de una u otra forma contribuyeron a esta tesis.

## **Declaración Jurada**

Yo, Elva Isabel Mestanza Reátegui, con DNI N° 70264271, estudiante de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que la información que se encuentre dentro de la tesis, es verazmente auténtica. En tal sentido, si fuera el caso de falsedad de información, asumo la responsabilidad y me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 05 diciembre de 2017.



---

**Elva Isabel Mestanza Reátegui**

**DNI. 70264271**

## Presentación

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la tesis titulada: “*Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria SAC., de la ciudad de Tarapoto – 2016.*”, con la finalidad de describir el ciclo de operación y establecer su incidencia en la liquidez en la empresa mencionada, esperando de antemano cumplir con los requisitos de aprobación.

La presente investigación está estructurada en siete capítulos, los cuales se presente a continuación:

Capítulo I Introducción: en este capítulo se determinó la realidad problemática, se introdujo trabajos previos, teorías relacionadas al tema, se planteó el problema, la justificación, la hipótesis y los objetivos de estudio.

Capítulo II Método: dentro de este capítulo se tuvo en cuenta el diseño de investigación, la variable - operacionalización, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, método de análisis de datos, aspectos éticos.

Capítulo III Resultados: dentro de este capítulo se plasmó los resultados obtenidos de los instrumentos aplicados, que fueron presentados en tablas y figuras.

Capítulo IV Discusión: dentro de ese capítulo se estableció una discusión entre los resultados obtenidos y las investigaciones recogidas.

Capítulo V Conclusiones: dentro de este capítulo se plasmó un resumen general de los resultados obtenidos.

Capítulo VI Recomendaciones: contiene las sugerencias que permitirán dar solución a las deficiencias o problemática encontrada.

Capítulo VII Referencias: el mismo que da cuenta de la bibliografía citada en la investigación.

## Índice

Página del jurado .....	ii
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iv
Declaración jurada .....	v
Presentación .....	vi
Índice.....	vii
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática .....	12
1.2. Trabajos previos .....	16
1.3. Teorías relacionadas con el tema.....	20
1.4. Formulación del problema .....	34
1.5. Justificación del estudio .....	34
1.6. Hipótesis .....	35
1.7. Objetivos.....	35
II. MÉTODO .....	37
2.1. Diseño de investigación .....	37
2.2. Variable, operacionalización .....	37
2.3. Población, muestra .....	39
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	39
2.5. Métodos de análisis de datos .....	40
2.6. Aspectos éticos.....	41
III. RESULTADOS.....	42
IV. DISCUSIÓN.....	58
V. CONCLUSIONES .....	62
VI. RECOMENDACIONES.....	63
VII. REFERENCIAS .....	64
ANEXOS	

## Índice de tablas

Tabla 1: Operacionalización .....	38
Tabla 2: Pronóstico y presupuesto de ventas.....	42
Tabla 3: Precio y condiciones de ventas .....	42
Tabla 4: Publicidad y promoción de ventas .....	43
Tabla 5: Políticas de crédito .....	44
Tabla 6: Ventas al crédito.....	44
Tabla 7: Plazo del crédito .....	45
Tabla 8: Cobranza en efectivo.....	46
Tabla 9: Determinar las necesidades .....	46
Tabla 10: Autorizaciones de compra .....	47
Tabla 11: Selección de los proveedores .....	48
Tabla 12: Expedir orden de compra .....	48
Tabla 13: Pago a proveedores .....	49
Tabla 14: Pago de planilla .....	50
Tabla 15: Liquidez general .....	51
Tabla 16: Prueba acida .....	52
Tabla 17: Capital de trabajo .....	53
Tabla 18: Periodo promedio de cobro .....	54
Tabla 19: Periodo promedio de pago .....	54
Tabla 20: Incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren constructora e inmobiliaria S.A.C .....	56



## Índice de figuras

Figura 1: Pronóstico y presupuesto de ventas. ....	42
Figura 2: Precio y condiciones de ventas .....	43
Figura 3: Publicidad y promoción de ventas.....	43
Figura 4: Políticas de crédito .....	44
Figura 5: Ventas al crédito.....	45
Figura 6: Plazo del crédito.....	45
Figura 7: Cobranza en efectivo .....	46
Figura 8: Determinar las necesidades.....	47
Figura 9: Autorizaciones de compra.....	47
Figura 10: Selección de los proveedores .....	48
Figura 11: Expedir orden de compra .....	49
Figura 12: Pago a proveedores.....	49
Figura 13: Pago de planilla.....	50
Figura 14: Liquidez general .....	51
Figura 15: Prueba acida .....	52
Figura 16: Capital de trabajo .....	53
Figura 17: Periodo promedio de cobro .....	54
Figura 18: Periodo promedio de pago .....	55
Figura 19: Incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren constructora e inmobiliaria S.A.C .....	56

## RESUMEN

La presente investigación titulada “Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren constructora e inmobiliaria SAC., de la ciudad de Tarapoto – 2016”, tuvo como objetivo evaluar el ciclo de operación y establecer su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016, de tipo no experimental, de diseño descriptivo – correlacional, pues se observó las variables en su contexto natural sin manipular ninguna, y se determinó la relación existente entre ambas variables objeto de estudio, para ello se tomó una muestra de la población de 56 colaboradores, que fueron evaluados mediante el instrumento lista de cotejo, a través del cual se formularon preguntas relacionadas directamente con los indicadores del ciclo de operación, por otro lado la liquidez se evaluó mediante el levantamiento de información, donde fue necesario la utilización de los estados financieros de la empresa, posterior a ello ambos datos obtenidos fueron procesados en el programa de Excel, para luego ser analizados, concluyendo que el ciclo de operaciones no se viene desarrollando de manera eficiente, pues se comenten errores en cada uno de los procesos operativos, tal es el caso de las ventas, la empresa no realiza una estimación de la demanda esperada en un periodo determinado, tampoco realiza descuentos a los clientes que cancelen la totalidad de su crédito antes de la fecha establecida, por su parte la liquidez se ve afectada, ya que existe un desbalance económico y ello debido a la inadecuada gestión del ciclo de operación.

**Palabra clave:** Ciclo de operación, liquidez

## **ABSTRACT**

The present investigation entitled "Evaluation of the operation cycle and its impact on the liquidity of the Kefren construction and real estate company SAC., Of the city of Tarapoto - 2016", aimed to evaluate the operation cycle and establish its impact on liquidity of the company Kefren Constructora e Inmobiliaria SAC of the city of Tarapoto - 2016, of non-experimental type, of descriptive -correlational design, since the variables were observed in their natural context without manipulating any, and the existing relationship between both object variables was determined of study, for which a sample of the population of 56 collaborators was taken, which were evaluated, by means of the checklist instrument, through which questions directly related to the indicators of the operation cycle were formulated, on the other hand the liquidity It was evaluated through the collection of information, where it was necessary to use the financial statements of the After that, both data obtained were processed in the Excel program, to be analyzed later, concluding that the operations cycle has not been developed efficiently, as mistakes are made in each one of the operating processes, such is the In case of sales, the company does not make an estimate of the expected demand in a given period, nor does it make discounts to customers who cancel their entire credit before the established date, for their part, liquidity is affected, since There is an economic imbalance and this due to the inadequate management of the operation cycle.

**Keyword: Cycle of operation, liquidity**

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Realidad problemática**

En la actualidad el negocio inmobiliario se ha convertido en una herramienta de generación de valor para los patrimonios individuales y los portafolios empresariales; sin embargo, esta actividad ha transformado con la misma rapidez sus variables generando que la toma de decisión de inversión en bienes raíces se haya desplazado de una decisión operativa a un proceso de planeación estratégica integral.

A nivel mundial, los mercados inmobiliarios siguen generando entradas constantes de fondos. Tras un aumento del 8% (a tipos de cambio de mercado) en los volúmenes globales de inversión inmobiliaria en el 2015– se espera que los volúmenes coincidan con los niveles del año pasado o crezcan hasta en un 5% en el 2016. Se espera que los valores del capital aumenten en 5% este 2016 en las principales áreas de oficinas (Gestión, 2016, p.01). Las perspectivas del sector inmobiliario son positivas y seguirá avanzado en los años siguientes, sin embargo, es importante contar con un adecuado ciclo de operaciones, ya que el negocio inmobiliario, por su naturaleza de rendimientos en el largo plazo, es proclive a la falta de liquidez, pues en estricto sentido, no siempre existen los compradores suficientes para absorber la oferta de dichos fondos, con independencia de la calidad y madurez de los proyectos que éstos tengan.

En el Perú el sector constructor e inmobiliario, tiene una alta relación con la economía y se ve influenciado por variables macroeconómicas como el PBI, empleo, ingresos de las familias, tasas de interés, crecimiento poblacional, entre otras. La expansión de este sector se registró entre los años 2010 al 2013; sin embargo, a partir del 2014 se observó una desaceleración determinada por factores como la ralentización del crecimiento económico mercado de vivienda y la depreciación de la moneda local respecto al dólar estado unidense. Por otro lado, este

sector que, incluye además de la actividad inmobiliaria, la construcción de infraestructura, registró en el 2015 un crecimiento negativo de -5.8%. “Sin embargo para el 2017 se estimó un crecimiento del sector inmobiliario y construcción de alrededor 4%, que estuvo alineado con la estimación del crecimiento de la economía nacional” (La República, 2016, p.02). Finalmente se determinó que el sector construcción e inmobiliario en el país representa un factor indispensable para el crecimiento económico, no obstante un inadecuada gestión y un deficiente manejo del ciclo de operación puede propiciar desbalances financieros, dejando a muchas empresas sin la liquidez necesaria para cubrir costos, es importante aprovechar la demanda de la actividad, consideran los aspectos mencionados, de ese modo evitar la desaceleración e impulsar el desarrollo económico del país.

La presente investigación se realizó en la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria SAC., identificado con R.UC. 20493903196, tipo de empresa sociedad anónima cerrada, iniciando sus actividades el 21 de setiembre del 2010, con CIU: 74218, ubicada en el Jr. Cahuide N° 439 de la ciudad de Tarapoto, dedicada a la construcción de edificios, tiene como misión satisfacer los requerimientos de nuestros clientes, cumpliendo sus compromisos contractuales en el tiempo acordado con calidad y seguridad.

Dentro de las etapas del ciclo de operación la empresa tiene ciertos factores que impiden el normal funcionamiento de sus actividades los cuales se detallan a continuación:

- **Ventas:** Con respecto a las ventas podemos mencionar que por lo general las realiza al crédito, sin tener en cuenta las políticas estipuladas en la empresa, ocasionando un periodo extenso con respecto a la recuperación de los créditos, afectando la liquidez.

No realiza un presupuesto de ventas, debido a que no cuenta con personal capacitado, obteniendo un desequilibrio en las ventas y por ende en los ingresos de la empresa.

No se toma en cuenta las políticas de la empresa, para la aplicación de las condiciones de ventas, afectando a la empresa al momento de tomar decisiones.

Con respecto a las publicidades, es deficiente debido a que utiliza publicidades muy pequeñas, generando así la pérdida de dinero sin resultados favorables para la empresa.

- **Cobranza:** Con respecto a la cobranza la empresa no toma en cuenta las políticas de la empresa, ocasionando la desaceleración de inversiones, por consiguiente, impide el desarrollo y crecimiento de la empresa.

En cuanto al plazo del crédito, es deficiente, debido a que se otorga plazos extensos o mayores al de las obligaciones que tiene la empresa con sus proveedores.

Las cobranzas en efectivo son deficientes debido a que no se lleva un control de los registros, en donde no se diferencien al instante los clientes morosos con los que ya cancelaron.

- **Compras:** Con respecto a las compras podemos observar que la empresa es deficiente debido a que no determina las necesidades, es decir no analiza los materiales que le falta.

No se lleva un registro del total de órdenes de compra, trayendo consigo la consecuencia de no saber los pedidos que se realiza durante el mes.

No selecciona más proveedores para realizar comparaciones como: el precio, las condiciones de pago que ofrece, la capacidad para satisfacer los requerimientos de entrega, entre otros factores, lo que

perjudica a la empresa impidiendo lograr adquisiciones más favorables.

La mayoría de las compras que realiza son al contado, lo cual perjudica debido a que cuenta sin dinero en efectivo, ocasionando un problema grande en la empresa al momento de realizar pagos.

- **Pagos:** Con respecto a los pagos a proveedores la empresa no negocia plazos más extensos, ocasionando así el incumplimiento de sus obligaciones, lo cual perjudica al momento de adquisiciones al crédito, pudiendo quedar desabastecida.

En cuanto al pago de las planillas, no se cancela a tiempo a los trabajadores de la empresa y tampoco se lleva un registro de las cancelaciones respectivas.

Los pagos que se realizan a las instituciones financieras son a destiempo, generando la desconfianza y la negación de préstamos futuros.

- **Liquidez:** Con respecto a la liquidez, la empresa es deficiente debido al mal manejo del ciclo de operaciones, ocasionando un desbalance económico.

Por los acontecimientos registrados y verificados, el propósito de la investigación se centró en el ciclo de operación y su incidencia de la liquidez obtenido por los recursos externos de la empresa, para la optimización de las decisiones de inversión y la toma de decisiones adecuadas para el crecimiento y expansión de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria SAC., en la ciudad de Tarapoto, San Martín 2016.

## 1.2. Trabajos previos

### A nivel internacional

- Albornoz (2014), en su investigación titulada: *El ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo, en las PYMES industriales* (Tesis de posgrado). Universidad de Buenos Aires, Argentina. concluyó que en la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y Compañía, del cantón Camilo Ponce Enríquez, no cuenta con un control interno de las cuentas por cobrar, donde permita obtener resultados estadísticos de su estabilidad crediticia que ofrece a su distinguida clientela; siendo fundamento principal para la rotación de efectivo a través de una excelente solvencia y liquidez de la empresa. Para ello distinguimos las principales falencias de cartera: De manera general la empresa no viene gestionando adecuadamente la cobranza, pues no cuenta con las políticas contables en el área de crédito que permita obtener mejores resultados económicos que una organización, no existe un adecuado proceso de ventas, además no establecen plazo fijos para el pago de crédito, el mismo problema tiene la cobranza en efectivo. El sistema de gestión administrativo que utilizan no brinda las garantías en los resultados que se deben esperar en cada una de las operaciones que la empresa ejecuta, siendo estas realizadas mediante programas auxiliares, una de ellas es el control de cartera. Cierta personal auxiliar en la rama de contabilidad no cuenta con el conocimiento necesario para el control necesario en cartera, dando fugas financieras que la empresa obtiene a través de sus operaciones ordinarias, Ventas.
- Posada, (2013), en su investigación titulada: *Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM* (Tesis de pregrado). Universidad EAN, Bogotá, Colombia. concluyó que la empresa es altamente rentable, pero la edad de la cartera que presenta frente a las responsabilidades financieras con los proveedores la lleva a tener problemas de Liquidez y solvencia. El cobro de la cartera en CMA CGM no se está haciendo



de manera apropiada, por lo cual es necesario implementar el sistema de recaudo por medio de los Bancos asociados para que refleje el ingreso del dinero de manera inmediata. El objetivo del área financiera debe ser recuperar el 100% de la cartera vencida bajo un sistema de presión y estudio de las condiciones y capacidades de pago del cliente. Tuvo como objetivo general determinar los factores fundamentales que se van tener en cuenta en la asignación de crédito teniendo en cuenta las Global Account cerradas en Casa Matriz, las cuales ya vienen con condiciones predeterminadas. La presente investigación fue de tipo aplicativo, las poblaciones basadas en el CRM, y se utilizó como instrumentos a los análisis documentales y fichajes.

#### **A nivel nacional**

- Barreda y Rossel (2017), en su investigación titulada: *Ciclo Operativo Empresarial de la Empresa del Acero S.A.* (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo - Perú. concluyó que la empresa del Acero S.A. tiene una administración de sus operaciones productivas soportada por diversos sistemas de gestión reconocidos, lo que le permite tener alineada sus operaciones con el plan estratégico empresarial, de tal manera que se incentive la mejora continua, aspecto fundamental debido al mercado competitivo y globalizado en el que se desarrolla la empresa, es decir existe un correcto ciclo operativo, y eso se ve reflejado en la eficiente desempeño de las ventas pues la empresa se preocupa por estimar la demanda y el precio del producto que ofrece, e invierte bastante en publicidad y promoción, pues busca que su empresa se reconozca, e identificada con facilidad por lo clientes.
- Paucar (2016), en su investigación titulada: *Evaluación del Ciclo Operativo de Producción Agrícola y su Incidencia en la estructura económica de las Empresas Agroindustriales del Valle de Virú* (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Trujillo, Perú. concluyó que la

gestión y evaluación del ciclo de producción agrícola sí incide en las estructuras financieras y económicas de la empresa Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C, por cuanto se constituye una herramienta elemental. La situación de los centros de producción agrícola que corresponde a actividades de gestión operativa son buenas en la empresa Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C, es decir existe un adecuado ciclo operativo, pues se ha percibido un correcto proceso de compras (es decir la empresa identifica las necesidades, respeta las autorizaciones de compra, tiene parámetros fijos que le permitan una mejor selección de proveedores, y expedir las órdenes de compra) y pagos (pues realizan un adecuado y oportuno pago tanto a los proveedores como a los colaboradores - planillas). Tuvo como objetivo general determinar que la evaluación del ciclo operativo de producción de dichas empresas. El Tipo de investigación es de enfoque cuantitativo. El Universo está conformado por todas las Empresas Agroindustriales que conforman en el Valle de Virú. La muestra está conformada por la Empresa Agroindustrial Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C, Trujillo. En cual se aplicó una guía de entrevistas, y se formuló 06 preguntas. Se utilizó la revisión bibliográfica, revisión documentaria, observación.

### **A nivel local**

- Del Águila (2017), en su investigación titulada: *Incidencia en la Liquidez de la Empresa Constructora Barthe Puscan Luis EIRL durante el Año 2014* (Tesis posgrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto - Perú. concluyó que los créditos otorgados que realiza la empresa “Barthe Puscan Luis” E.I.R.L. es deficiente, puesto que se evidenció, que la empresa no cuenta con una estructura que planifique las actividades, y que contribuyan a lograr los objetivos planteados debido a la falta de organización en el área de crédito; por otro lado, se evidenció la falta de comunicación entre las áreas de ventas y cobranza y no se capacita al personal encargado de los

cobros a los clientes. Las políticas de cobranza están mal establecidas o instaladas, de ella se deduce el porqué de la baja o poca liquidez disponible para la empresa, mostrados en los estados financieros del ejercicio 2014. Tuvo como objetivo general evaluar de qué manera la gestión de créditos otorgados incide en la liquidez de la empresa “Barthe Puscan Luis E.I.R.L.”, durante el año 2014. El tipo de investigación es descriptiva. La población estuvo conformada por todos los trabajadores de la Empresa “Luis Barthe Puscan EIRL.”, de la ciudad de Tarapoto, región San Martín, y la muestra estuvo conformada por los responsables directores de la gestión de créditos de la empresa. Los instrumentos fueron fichas textuales, cuestionario, guía de análisis documental, registro de observaciones.

- Cornelio (2015), en su investigación titulada: *Propuesta de un Plan Financiero para Optimizar la Liquidez de la Constructora Grupo las Palmeras E.I.R.L. Distrito de Tarapoto, Periodo 2013* (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto - Perú. concluyó que se comprobó que la Constructora Grupo las Palmeras E.I.R.L. no realiza el pronóstico de ventas que contiene a los ingresos proyectados para poder medir con lo ejecutado de acuerdo a la meta establecida, al igual la gerencia tiene un presupuesto, pero no lo utiliza influyendo en los resultados obtenidos, también carece de instrumentos de planificación como por ejemplo ventas proyectadas, la incorrecta proyección de cobros o ingresos ocasiona saldos negativos debido a que no pueden cumplir con sus gastos de compras, pagos y gastos administrativos. Se determinó que Grupo las Palmeras EIRL desconoce la importancia y características de política de planificación financiera para poder salir de una situación de desequilibrio referente a la rentabilidad, y para ello tienen necesidad de aplicar estrategias para obtener beneficios futuros ya que en los ejercicios anteriores ha obtenido las utilidades esperadas tal como determina el resultado del ejercicio del balance de situación de cada periodo. Tuvo como objetivo general elaborar una propuesta de un

plan financiero para optimizar la liquidez de la empresa constructora Grupo Las Palmeras E.I.R.L. del distrito de Tarapoto, periodo 2013. La investigación es del tipo No Experimental: Diseño Descriptivo simple. El diseño del presente proyecto de investigación es de tipo descriptivo simple porque en el trabajo se va a realizar una recopilación de información contemporánea respecto a los Estados Financieros de la empresa constructora "GRUPO Las Palmeras E.I.R.L.". La población está representada por la empresa y las áreas que la conforman. La muestra es del tipo no probabilístico, en la modalidad de muestreo por criterio, que consiste en la selección del acervo documentario (Memoria e informes financieros y el personal que labora en la gestión financiera de la empresa constructora Grupo Las Palmeras E.I.R.L. Del Distrito de Tarapoto, Provincia y Departamento de San Martín. El instrumento que se aplicó fue una guía de entrevistas.

### **1.3. Teorías relacionadas con el tema**

#### **1.3.1. Función de finanzas en la empresa**

Para entender con mayor claridad la función de las finanzas, primero tener mayor claridad lo que es una empresa, características, objetivos y su clasificación de acuerdo a ciertos puntos. Por ende una empresa se define como una entidad económica que está constituida por recursos humanos y por recursos económicos que es necesario administrar para el logro de ciertos objetivos preestablecidos (Bravo, 2010).

#### **1.3.2. Definición del área funcional**

Las distintas funciones que realiza el personal de una empresa son realizadas a través de lo que se conoce como áreas funcionales. Tienen este nombre ya que son segmentos dentro de la empresa donde se llevan a cabo las funciones especializadas

qué son necesarias para su operación y para que ésta esté en condiciones de cumplir sus metas y objetivos (Bravo, 2010).

(Bravo, 2010) señala las principales áreas funcionales de una empresa son:

- Producción
- Ventas y mercadotecnia
- Recursos humanos
- Finanzas

### **1.3.3. Ciclo de operación de una empresa**

El ciclo de operación es el conjunto de actividades que realiza una empresa con el fin de lograr sus objetivos a través de la satisfacción de sus clientes. “Este ciclo se inicia con la compra de la materia prima y/o mercancías, que luego se almacenan, se transforman en producto terminado (cuando es el caso), a lo que sigue la venta del producto o servicio, la recuperación del efectivo derivado de esta transacción y finalmente concluye con el pago a los proveedores” (Bravo, 2010, p. 19).

El ciclo de operación de una empresa es considerado como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales que ingresan en el proceso de producción o de comercialización y la recepción final del efectivo derivado de la venta de los productos terminados.

### **1.3.4. Control interno en las etapas del ciclo de operación**

Bravo (2010) señala que “para asegurar que las actividades que se realizan en cada etapa del ciclo de operación se ciñan a las políticas y necesidades de la empresa es necesario que se cumpla con los siguientes criterios mínimos de control interno” (p.20).

- Todas las transacciones (compras, cobros, pagos, etc.) deben estar debidamente autorizadas.

- Todas las transacciones deben estar respaldadas con la documentación necesaria.
- Todas las transacciones, deben queda registradas en los libros de la compañía.
- Se deben salvaguardar los bienes de la compañía.
- Las personas responsables de la salvaguarda de los bienes deben ser distintas de los responsables de los registros.

### **1.3.5. Etapas del ciclo de operación**

A continuación, se describe cada una de las etapas del ciclo de operación.

#### **- Ventas**

La venta representa la segunda etapa del ciclo de operación y es una de las actividades más importantes para las empresas, pues de nada serviría ofrecer productos o servicios de alta calidad y a buen precio si no logran venderse. “Por esto mismo se hacen los estudios de mercado: para conocerlas necesidades de los clientes según el mercado al que van a estar dirigidos los esfuerzos de venta, vender significa transmitir la propiedad de un bien mediante un precio convenido” (Bravo, 2010, p. 29). Se trata de una operación de primordial importancia porque permite cristalizar el objetivo financiero de la empresa, que es la generación de utilidades. Su influencia en los resultados que se obtienen es determinante, ya que representa los logros obtenidos y que son el elemento natural de que se dispone para hacer frente a los costos y gastos de la empresa. La venta viene a ser la ciencia que se encarga del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de una unidad monetaria, con el fin de repercutir, por un lado, en el desarrollo y plusvalía de una organización y nación, y por otro, en la satisfacción de

los requerimientos y necesidades del comprador (Madero, 2005).

Las principales actividades del departamento de ventas son las siguientes.

- **Pronóstico y presupuesto de ventas**

Son la base para la planeación de las operaciones a corto plazo de todas las funciones de la empresa (mercadotecnia, producción, recursos humanos, finanzas, etc.).

Normalmente se considera para un periodo de un año, un pronóstico de ventas puede definirse como una estimación de la demanda esperada de un producto en unidades durante un periodo específico de tiempo, y sirve de base para la elaboración del presupuesto de ventas, el cual consiste en definir el volumen que la empresa desea vender expresándolo en unidades monetarias. (Bravo, 2010, p. 29)

Una vez aprobado el presupuesto de ventas, éste se convierte en un factor de control operacional. Adicionalmente, el presupuesto de ventas es la base para llevar a cabo la planeación financiera que incluya los requerimientos de capital de trabajo, expansión de la planta y otros aspectos importantes para la operación exitosa de la empresa, como son la calendarización de las compras de materia prima o mercancías, y la estimación de necesidades de personal, entre otros.

- **Precio y condiciones de venta**

La determinación de los precios es una de las decisiones más relevantes dentro de la actividad de ventas, ya que una

correcta estimación de los precios a que se ofrezcan los productos o servicios le pueden dar una ventaja competitiva a la empresa. Otro aspecto que se debe tomar en cuenta en relación con las ventas es la determinación de los plazos de crédito, los descuentos por pronto pago, descuentos comerciales o de otro tipo que se ofrezcan a los clientes (Bravo, 2010).

A continuación, se explican algunos de ellos:

- Descuento comercial. Consiste en una reducción sobre el precio de lista en un porcentaje calculado para incrementar la venta de cierto producto (Bravo, 2010).
- Descuento por pronto pago. Es el importe de las bonificaciones que se conceden a los clientes por liquidar su crédito antes de la fecha de vencimiento. Este tipo de descuentos tiene la finalidad de fomentar el pago anticipado por parte de los clientes, situación favorable para la empresa ya que disminuye sus costos de facturación y cobranza, así como el riesgo de incurrir en cuentas incobrables (Bravo, 2010).

#### • **Publicidad y promoción de ventas**

La publicidad se compone de todas las actividades involucradas en la presentación de un mensaje impersonal, oral o visual, patrocinado abiertamente acerca de un producto o servicio. “Este mensaje es diseminado a través de uno o más medios de comunicación, que pueden ser periódicos, revistas, volantes, correo directo, internet, televisión y anuncios panorámicos, entre otros” (Bravo, 2010, p. 31). Se llama promoción a aquellas actividades de mercadotecnia que tienen como objetivo estimularla compra por parte del consumidor e incrementar la efectividad del



distribuidor. Entre estas actividades se cuentan los exhibidores, las ferias y exposiciones, las demostraciones y los esfuerzos de venta.

#### **- Cobranza**

La cobranza representa la tercera etapa del ciclo de operación y constituye el momento en que la empresa logra recuperar su inversión. “De nada serviría que las empresas lograran altos volúmenes de ventas si después no pudieran cobrarles a sus clientes” (Bravo, 2010, p.32). Por lo mismo, deben ser cautelosas a la hora de otorgarles líneas de crédito a sus clientes. El cobro a clientes debe ser la principal fuente de efectivo de las empresas. A continuación, detallamos el proceso de cobranza:

##### **• Políticas de crédito**

Las políticas de crédito son las que regirán las decisiones a tomarse al momento de otorgar los créditos, las políticas de crédito ayudan de una u otra manera a minimizar los riesgos que pueda sufrir la empresa, estas deberán ser aplicadas en todo momento, de lo contrario la empresa tendrá que afrontar dificultades que podrían incluso llegar a la quiebra de la empresa, por la falta de dinero a consecuencia de los créditos otorgados no evaluados o medidos de acuerdo a las políticas de la empresa (Bravo, 2010).

##### **• Ventas al crédito**

Es el tipo de operación en el que el pago se realiza en el marco del mediano o largo plazo, luego de la adquisición del bien o servicio. Se le llama venta a crédito a la que tiene el propósito de distribuir el pago del bien o servicio adquirido en un determinado plazo pautado de antemano entre el comprador y

el vendedor, de manera que el primero pueda amortizarlo, por ejemplo, en varios meses.

- **Plazo del crédito**

Los plazos de crédito son nada más que el tiempo en el que deberá realizar el respectivo pago por un bien adquirido, este puede ser a corto, mediano o largo plazo, según lo estipulen las políticas de cada empresa, el cual deberá ser cumplido, caso contrario la empresa es la encargada de tomar medidas sobre el caso, de los cuales puede ser el pago de una mora, entre otros (Bravo, 2010).

- **Cobranza en efectivo**

La cobranza en efectivo se da por la venta de un bien, esta puede ser una venta al contado o una venta al crédito, la cobranza puede ser llevada a cabo por una persona en nombre de la empresa que brinda el servicio en cuestión, o en su defecto a la cual se le haya comprado un producto, o bien estar ejercida por una entidad bancaria, lo que se conoce popularmente como cobranza bancaria (Bravo, 2010).

- **Compras**

El punto de partida en el ciclo operativo de una empresa es el abastecimiento de los materiales, mercancías e insumos que serán vendidos ya sea en su forma original, o bien procesados o combinados según las necesidades propias del mercado. “Una compra se define como la adquisición de bienes que puede realizarse al contado o al crédito” (Bravo, 2010, p.22). Algunas actividades que implica la función de compras son obtener precios bajos, calcular el tiempo de adquisición y recepción de la mercancía, evaluar la calidad que ofrece cada uno de los proveedores y el servicio que brindan.

El proceso de compras comprende los siguientes pasos básicos:

- **Determinar las necesidades.**

El proceso comienza cuando el departamento de compras recibe la solicitud de adquirir materiales o mercancías porque el nivel de inventarios ha llegado a un mínimo establecido. “En un documento llamado requisición de compra se incluye la descripción del artículo que se desea adquirir y la cantidad requerida” (Bravo, 2010, p.23). En una empresa de servicios, la decisión de comprar está basada en la necesidad de reabastecer los artículos consumidos por la empresa en la prestación de sus servicios.

- **Autorizaciones de compra.**

Una vez determinada la necesidad de efectuar una compra, ésta debe ser autorizada. En caso de adquisiciones de equipos nuevos o compras de nuevos productos, se necesita la autorización de los gerentes del departamento involucrado o del gerente general antes de proceder a realizar la compra (Bravo, 2010).

- **Selección de proveedores**

El siguiente paso es obtener diferentes cotizaciones, preferentemente por escrito o por medios electrónicos, con los proveedores para seleccionar al que ofrezcalas mejores condiciones de venta y hacer los acuerdos definitivos. Al seleccionar a los proveedores se deben tomar en cuenta las siguientes consideraciones: precio y condiciones de pago que ofrezcan, la capacidad para satisfacer los requerimientos de entrega y la calidad de los productos, por lo que es recomendable trabajar con proveedores que tengan certificaciones de calidad (por ejemplo, ISO 9000), la confianza en cada proveedor de acuerdo con experiencias pasadas, su

reputación en general y su posición financiera, además del servicio de soporte y desarrollo de productos que ofrezcan (Bravo, 2010).

- **Expedir orden de compra**

Una vez seleccionado el proveedor se expide la orden de compra, la cual es un contrato en el que quedan plasmadas las condiciones estipuladas de la transacción. “Normalmente es preparada en una forma multicopias de tal manera que la información que contiene pueda ser seguida por otras entidades operativas de la organización, incluyendo al usuario, al departamento de recepción y al área de cuentas por pagar” (Bravo, 2010, p.23). En la actualidad, en algunas empresas, las órdenes de compra se hacen de manera electrónica, es decir, por medio de un sistema de envío y recepción de documentos a través de los sistemas de cómputo de las empresas.

- **Pagos - Cuentas por pagar**

Es la última etapa del ciclo de operación y tiene lugar cuando la empresa liquida su adeudo con el proveedor. Las empresas deben aprovechar el financiamiento gratuito que les ofrecen sus proveedores y utilizar en lo posible los descuentos por pronto pago que les concedan, para de esta manera optimizar el uso de los recursos de que disponen. “Esta clase de descuentos constituyen un costo de oportunidad, y no aprovecharlos puede redundar en una reducción de las utilidades” (Bravo, 2010, p.32). Por esa razón se hace tan necesaria la estrecha comunicación entre las áreas involucradas en el ciclo de operación, que permita programar los pagos a los proveedores, de tal manera que se exploten los descuentos que éstos ofrecen.

- **Pago a proveedores:**

Bravo (2010) señala que “el pago a proveedores se realizará según lo pactado entre las dos partes, este pago puede ser en efectivo o por medio de un depósito bancario” (p.32). Pero antes de efectuar cualquier pago a un proveedor debemos tener en cuenta lo siguiente:

- Comparar la factura contra la orden de compra y la requisición de compras, con el fin de cerciorarse de que la empresa paga sólo las mercancías que solicitó.
- Cotejar la factura contra los informes de recepción de materiales para verificar que se paguen únicamente los bienes recibidos.
- Comprobar que los importes en la factura sean los correctos.
- Elaborar el cheque para su pago con las debidas firmas y medidas de control de la empresa, o bien realizar el depósito directo a la cuenta del proveedor.

- **Pago de planilla**

El pago de planilla se da a consecuencia del trabajo prestado a la empresa u otra, de los cuales la empresa se deberá hacer cargo y deberá regirse a las políticas y conforme a lo estipulado a la norma que establece a cerca de los pagos a los trabajadores, este pago se realizará directa o indirectamente, es decir un pago en efectivo o mediante depósito a la cuenta corriente del trabajador (Bravo, 2010).

### **1.3.6. Liquidez**

La liquidez es la facilidad con que un activo puede transformarse en dinero. La liquidez depende de dos factores: el tiempo requerido para convertir el activo en dinero y la certidumbre de no incurrir en pérdidas al efectuar la transformación, por lo tanto, el dinero es el más líquido de todos los bienes (Banco Central de Reservas del Perú, 2011).

Se entiende por liquidez la capacidad de una entidad para hacer frente a las necesidades puntuales de retiradas de dinero efectivo en un determinado momento. Es un aspecto difícil de evaluar y para ello es preciso conocer el perfil de los distintos vencimientos de las partidas de activo y pasivo, respectivamente. Si bien este dato no figura en los balances, sí es posible construir indicadores de la capacidad potencial de las instituciones para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo (Pampillon, 2016, p.55).

La liquidez se refiere básicamente a la capacidad de un activo de convertirse en capital gastable a corto plazo sin la necesidad de tener que arriesgar a vender ese activo a un precio más barato. Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se mueve mucho dinero y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

Se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido (Ucha, 2014).

#### **1.3.7. Análisis de liquidez**

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas.

Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo

determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso las ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente (Torres, 2011, p.16).

Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

#### **1.3.8. Consecuencias de la falta de liquidez**

De igual forma, debemos hablar de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra. “Una falta de liquidez más grave, significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales” (Rubio, 2009, p. 03). Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra.

Por lo tanto, para los propietarios de la empresa, la falta de liquidez puede suponer:

- Una disminución de la rentabilidad.
- La imposibilidad de aprovechar oportunidades interesantes (expansión, compras de oportunidad, etc.)
- Pérdida de control de la empresa.

- Pérdida total o parcial del capital invertido. Como es lógico, los acreedores de la empresa también se verán afectados por la falta de liquidez:
- Atrasos en el cobro de intereses y principal de sus créditos.
- Pérdida total o parcial de las cantidades prestadas.
- Las importantes implicaciones de todas estas consecuencias justifican la gran relevancia que se da a las medidas de la liquidez a corto plazo.

### 1.3.9. Evaluación de la liquidez

Torres (2011), menciona que la liquidez se evalúa en base a los siguientes ratios financieros:

- **Ratio de liquidez general o razón corriente:** El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. “El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios” (Torres, 2011, p.17). Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$Liquidez\ general = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente} = Veces$$

- **Ratio prueba ácida:** Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. “Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente” (Torres,



2011, p.17). Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$Prueba\ acida = \frac{Activo\ corriente - Inventario}{Pasivo\ corriente} = Veces$$

- **Ratio capital de trabajo:** Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El capital de trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día (Torres, 2011).

$$Capital\ de\ trabajo = Act.\ corriente - Pas.\ Corriente = UM$$

- **Período promedio de pago:** El período promedio de pago es similar al período promedio de cobro y permite determinar el número de días promedio que la empresa demora en pagar sus deudas por compras a sus proveedores (Torres, 2011). El período promedio de pagos también se puede calcular de dos maneras:

Dividendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por pagar.

$$Así: \frac{360}{Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Pagar} \quad Ej.: \frac{360}{4.0667} = 88.52 = 89 \text{ días}$$

- **Período promedio de cobro:** Un método alternativo para medir la liquidez de las cuentas por cobrar, es el período promedio de cobro, plazo promedio de cuentas por cobrar, días

de venta pendientes de cobro, o simplemente el período de cobro que viene a ser el número de días promedio en que se recuperan las cuentas por cobrar. El cálculo de esta razón se sustenta en el año comercial de 360 días y los meses de 30 días (Torres, 2011).

El período promedio de cobro se puede calcular de dos maneras: Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por cobrar:

$$\text{Así: } \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}} \quad \text{Ej.: } \frac{360}{7.408} = 48.59 = 49 \text{ días}$$

## **1.4. Formulación del problema**

### **1.4.1 Problema general**

¿Cuál es la incidencia del ciclo de operación en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto - 2016?

### **1.4.2 Problemas específicos**

- ¿Cómo se viene desarrollando el ciclo de operación en la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto - 2016?
- ¿Cuál es el grado de liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto - 2016?

## **1.5. Justificación del estudio**

### **1.5.1 Aspecto teórico**

La investigación, tomó la información teórica en cuanto al ciclo de operaciones, donde se pretende explicar la teoría del autor: Bravo (2010) Introducción a las Finanzas. El cual representa un gran aporte teórico y práctico para la empresa en estudio, teniendo en

cuenta que la información recaudada logró una contribución de modo que se pudo alcanzar los objetivos propuestos, asimismo cabe mencionar que las teorías validaron la información que fue presentada en el proyecto de investigación.

### **1.5.2 Aspecto metodológico**

Para la presente investigación se aplicó diversas metodologías sobre cómo ejecutar la investigación descriptiva correlacional, además, aplicando la lista de cotejo, el análisis documental, y la recolección de datos secundarios, el cual permitió responder al problema planteado durante el transcurso de toda la investigación.

### **1.5.3 Aspecto práctico**

El tema escogido fue importante, debido a que a partir de la obtención de los resultados se pudo plantear la mejora en cuanto al ciclo de operación de la Constructora e Inmobiliaria Kefren, por ello el tema se centró en la evaluación del ciclo operativo y su incidencia en la liquidez, el cual este acorde a la realidad y necesidades de la misma.

## **1.6. Hipótesis**

### **Hipótesis general**

**Hi:** El ciclo de operación tiene una incidencia significativa en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1 General**

Describir el ciclo de operación y establecer su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.

### **1.7.2 Específicos**

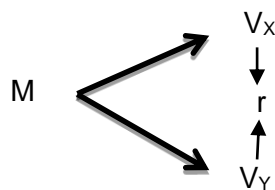
- Diagnosticar las actividades que se desarrollan en el ciclo de operación de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.
- Diagnosticar la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.
- Diagnosticar la incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.

## II. MÉTODO

### 2.1. Diseño de investigación

La presente investigación es de tipo no experimental, pues se observó las variables en su contexto natural sin manipular ninguna. En este estudio se utilizó el diseño **Descriptivo – correlacional**, porque se analizó a cada una de las variables (Ciclo de operación y Liquidez); y se determinó la relación existente entre ambas variables objeto de estudio.

**Esquema:**



**Dónde:**

**M:** Colaboradores de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C.

**Vx:** Ciclo de operación

**Vy:** Liquidez

**r:** Relación

### 2.2. Variable, operacionalización

#### 2.2.1. Variables

**Variable Independiente:** Ciclo de operación

**Variable Dependiente:** Liquidez

## 2.2.2. Operacionalización

Tabla 1

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escalas
<b>CICLO DE OPERACIÓN</b>	El ciclo de operación (ventas, cobranza, compras, pagos) es el conjunto de actividades que realiza una empresa con el fin de lograr sus objetivos a través de la satisfacción de sus clientes. (Bravo, 2010)	El ciclo de operación se evaluó en función a la lista de cotejo, a través del cual se elaboró una serie de ítems relacionados a cada indicador.	Ventas  Cobranza  Compras  Pagos	Pronóstico y presupuesto de ventas.  Precio y condiciones de ventas.  Publicidad y promoción de ventas.  Políticas de crédito.  Ventas al crédito.  Plazo del crédito.  Cobranza en efectivo.  Determinar las necesidades.  Autorizaciones de compra.  Selección de los proveedores.  Expedir orden de compra  Pago a proveedores.  Pago de planilla	<b>Ordinal</b>
<b>LIQUIDEZ</b>	La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. (Torres, 2011)	La liquidez se evaluó mediante el levantamiento de información, en base a los ratios establecidos.	Razón corriente o liquidez general  Prueba ácida.  Capital neto de trabajo.  Periodo promedio de cobro Periodo promedio de pago	$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$ $\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$ $\text{Capital de trabajo} = \text{Act. corriente} - \text{Pas. Corriente} = \text{UM}$ <p>Así: <math>\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}} = \text{Ej: } \frac{360}{4.0667} = 88.52 = 89 \text{ días}</math></p> <p>Así: <math>\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}} = \text{Ej: } \frac{360}{7.408} = 48.59 = 49 \text{ días}</math></p>	<b>Razón</b>

Fuente: elaboración propia.

## 2.3. Población, muestra

### 2.3.1 Población

La población de la presente investigación estuvo conformada por 65 colaboradores que están ligadas a la problemática de la empresa.

### 2.3.2 Muestra

La muestra estuvo compuesta por 56 personas, para determinar la cantidad necesaria a encuestar se utilizó la siguiente fórmula.

#### Datos:

(Z) Nivel de confianza: 1.96 =95%

(p) Probabilidad: 50%= 0.5

(q) (1 - p) = 0.5

(d) Margen de error: 5% = 0.05

(N) Población: 65

#### Formula:

$$n = \frac{NZ^2pq}{(N - 1) d^2 + Z^2 pq}$$
$$n = \frac{65 (1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(65 - 1) (0,05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 56$$

La muestra estuvo conformada por 56 colaboradores ligados a la problemática.

## 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### Técnicas e instrumentos de recolección de datos

**Técnicas:** la técnica empleada en la investigación fue la lista de cotejo para el ciclo de operación que tendrá como muestra a los colaboradores

involucrados con la problemática, además se empleó el levantamiento de información a los documentos proporcionados por la empresa.

**Instrumentos:** los instrumentos empleados es la lista de cotejo a través del cual se formuló una serie de ítems relacionados directamente a los indicadores del ciclo operativo, por otro lado, se utilizó la guía de levantamiento de información para recolectar los datos necesarios de los documentos proporcionados por la empresa.

**Fuentes:** las fuentes que proporcionaran la información necesaria son los colaboradores involucrados y los documentos de la empresa.

**Validez:** El instrumento que se empleó en la presente investigación fue validada a través del juicio de expertos, quienes estudiaron minuciosamente y aprobaron cada uno de ellos para finalmente ser aplicados.

## **2.5. Métodos de análisis de datos**

El análisis de datos se realizó en base a un proceso calculado que permitió observar el comportamiento de la muestra en estudio, que fueron presentadas en tablas y figuras proporcionadas por el programa Excel, los cuales facilitaron el análisis detallado para la obtención de resultados más concisos; los pasos a realizar en los resultados fueron:

- Aplicar el instrumento previamente validado por los expertos.
- Seleccionar el programa Excel.
- Vaciar los datos obtenidos en el programa seleccionado.
- Analizar y visualizar los datos por variable.
- Realizar análisis adicionales.
- analizar hipótesis.
- presentación de tablas, gráficas, etc.



## **2.6. Aspectos éticos**

La presente investigación cumplió con el reglamento establecido por la Universidad César Vallejo, manifestando compromiso y responsabilidad en el proceso de datos que se obtuvieron, después de aplicar los instrumentos de recolección, los que al mismo tiempo conllevaron a establecer la discusión, conclusiones y recomendaciones respectivas. Por otro lado, se respetó el derecho de autenticidad, citando a todos los autores que en el trabajo de investigación se presentan, tomando en cuenta las Normas APA 6ª Ed.

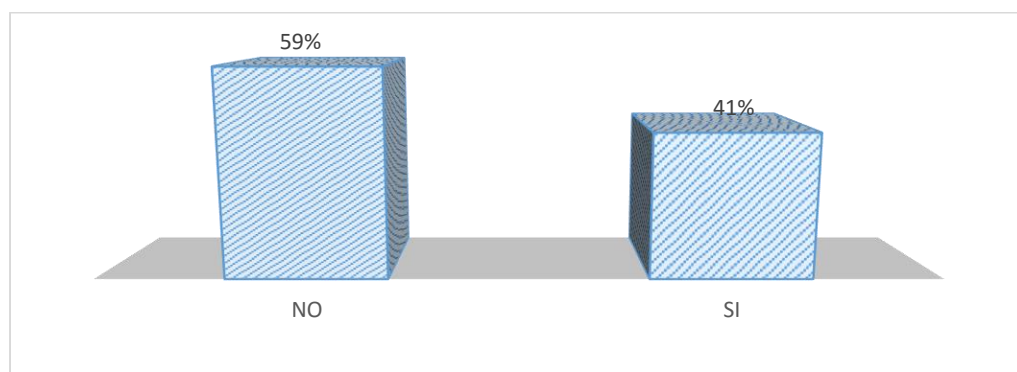
### III. RESULTADOS

#### 3.1. Diagnosticar las actividades que se desarrollan en el ciclo de operación de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.

**Tabla 2**  
*Pronóstico y presupuesto de ventas*

Pronóstico y presupuesto de ventas	Frecuencia	%
No	33	59%
Sí	23	41%
Total	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 1: Pronóstico y presupuesto de ventas.*

*Fuente:* elaboración propia

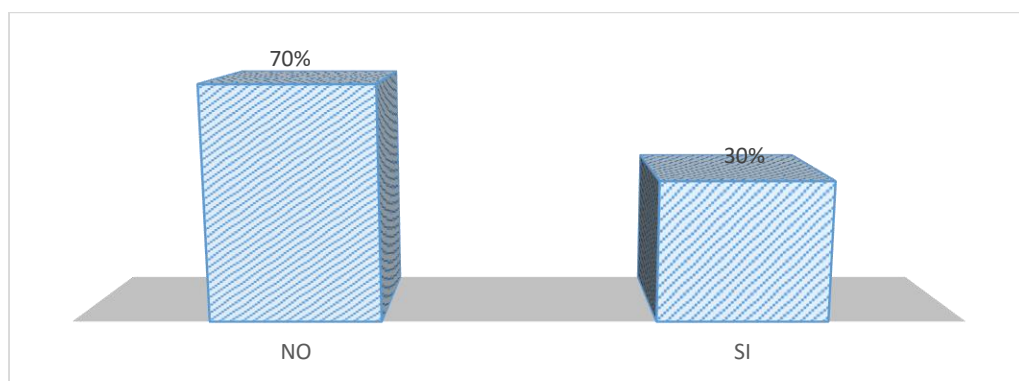
#### Interpretación

Como se observa en la tabla 2 y figura 1, las ventas se vienen dando de manera deficiente, pues la empresa (59%) no realiza una estimación de la demanda esperada en un periodo determinado.

**Tabla 3**  
*Precio y condiciones de ventas*

Precio y condiciones de ventas	Frecuencia	%
No	39	70%
Sí	17	30%
Total	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 2: Precio y condiciones de ventas*  
*Fuente: elaboración propia*

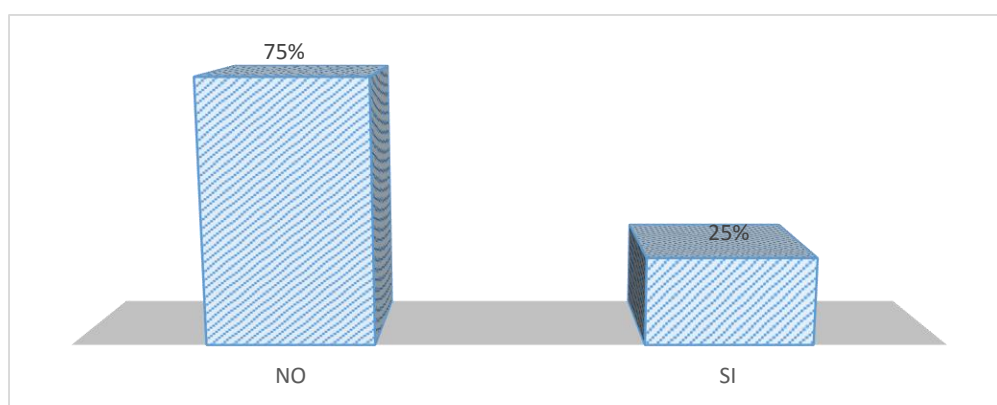
### Interpretación

Tal como se aprecia en la tabla 3 y figura 2 la empresa no realiza una estimación de precios, tampoco descuentos a los clientes, que liquiden su crédito antes de la fecha establecida.

**Tabla 4**  
*Publicidad y promoción de ventas*

Publicidad y promoción de ventas	Frecuencia	%
No	42	75%
Sí	14	25%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa*



*Figura 3: Publicidad y promoción de ventas.*  
*Fuente: elaboración propia*

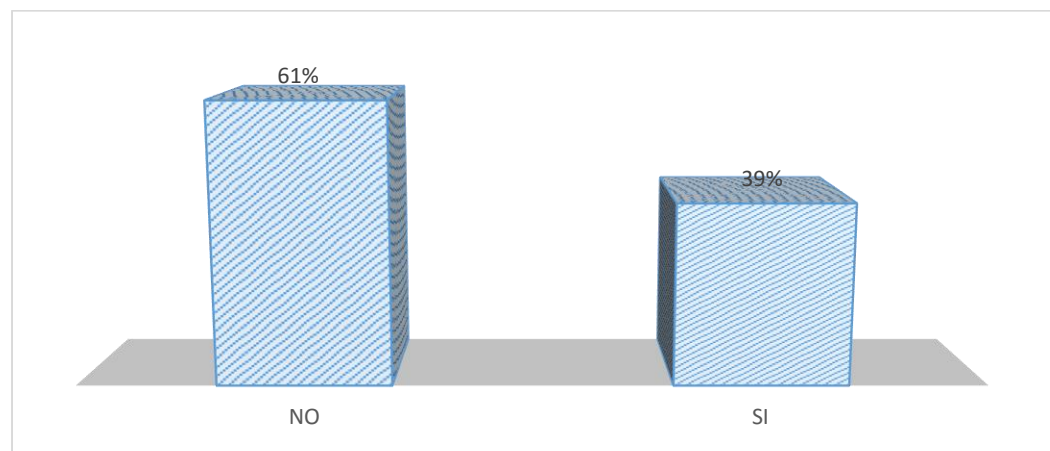
### Interpretación

Se percibe en la tabla 4 y figura 3 que la empresa no promociona sus servicios a través de los diferentes medios de comunicación.

**Tabla 5**  
*Políticas de crédito*

Políticas de crédito	Frecuencia	%
No	34	61%
Sí	22	39%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 4: Políticas de crédito*  
*Fuente: elaboración propia*

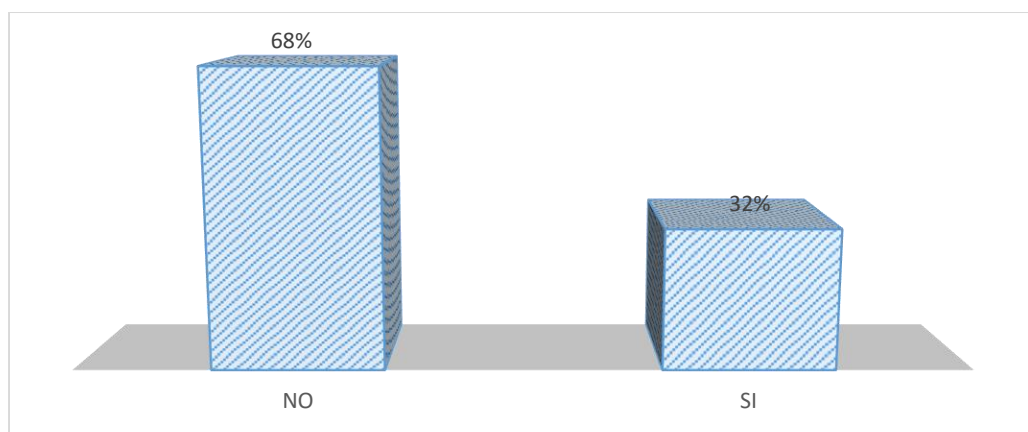
### Interpretación

Tal como se percibe, en la tabla 5 y figura 4, la cobranza no se viene efectuando de manera eficiente, pues las políticas de crédito de la empresa no se encuentran establecidas.

**Tabla 6**  
*Ventas al crédito*

Ventas al crédito	Frecuencia	%
No	38	68%
Sí	18	32%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 5: Ventas al crédito.*  
*Fuente: elaboración propia*

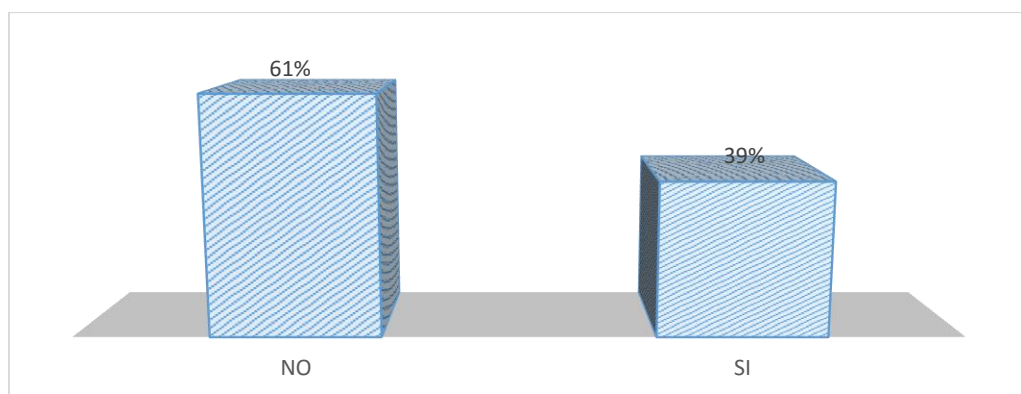
### Interpretación

Como se observa en la tabla 6 y figura 5, la empresa no tiene políticas de crédito antes de ser otorgados.

**Tabla 7**  
*Plazo del crédito*

Plazo del crédito	Frecuencia	%
<b>No</b>	34	61%
<b>Sí</b>	22	39%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa*



*Figura 6: Plazo del crédito*  
*Fuente: elaboración propia*

### Interpretación

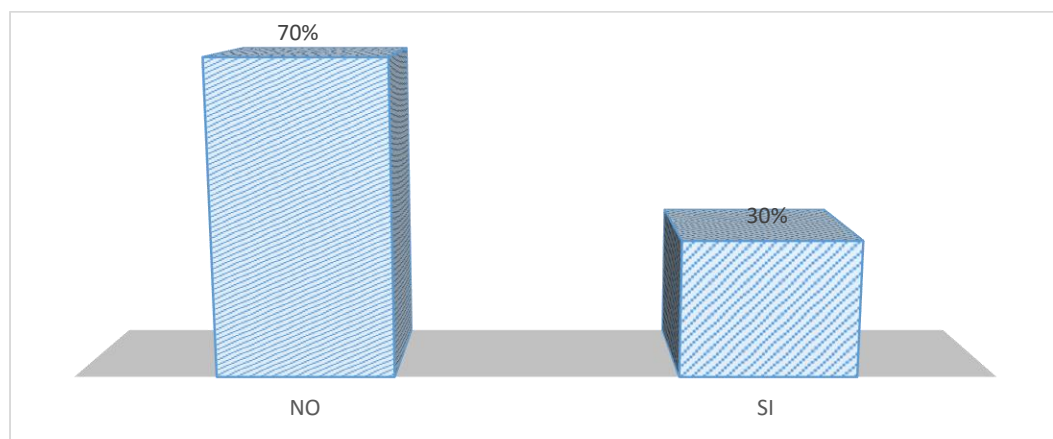
Tal como se aprecia en la tabla 7 y figura 6, la empresa no establece plazos para que los clientes realicen el pago respectivo.

**Tabla 8**

*Cobranza en efectivo*

Cobranza en efectivo	Frecuencia	%
No	39	70%
Sí	17	30%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 7: Cobranza en efectivo*

*Fuente:* elaboración propia

### Interpretación

Como se observa en la tabla 8 y figura 7, la empresa no utiliza los servicios de empresas tercerizas para realizar cobros a sus clientes.

**Tabla 9**

*Determinar las necesidades*

Determinar las necesidades	Frecuencia	%
No	39	70%
Sí	17	30%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa

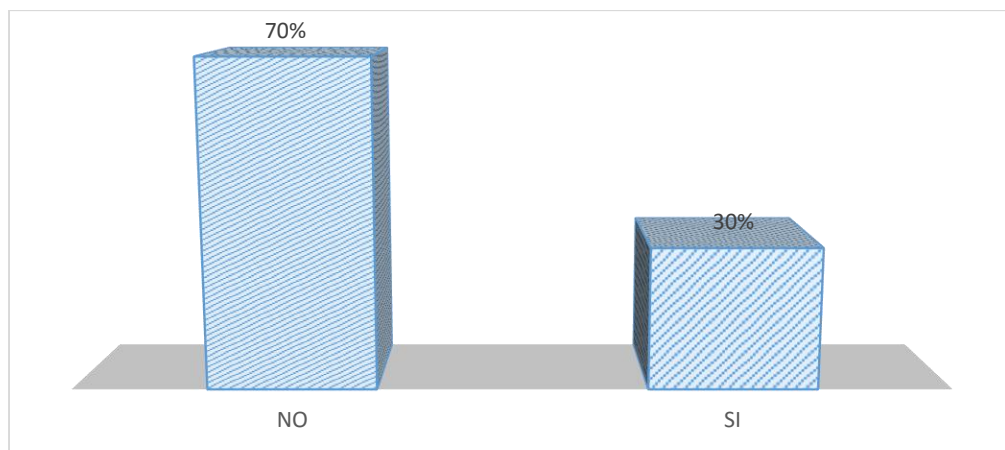


Figura 8: Determinar las necesidades.

Fuente: elaboración propia

### Interpretación

Se aprecia en la tabla 9 y figura 8, que el proceso de compras no se viene realizando de manera eficiente, pues la empresa no efectúa la requisición de compra detallando los materiales y la cantidad que desea adquirir.

Tabla 10

Autorizaciones de compra

Autorizaciones de compra	Frecuencia	%
No	44	79%
Sí	12	21%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa

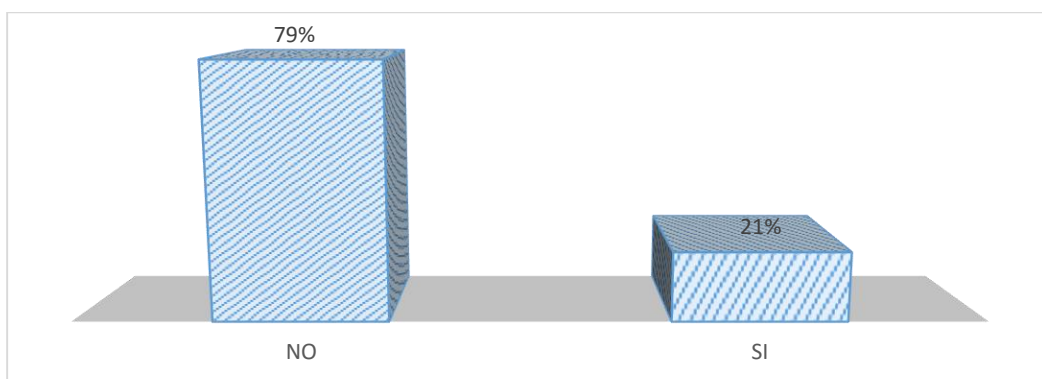


Figura 9: Autorizaciones de compra.

Fuente: elaboración propia

### Interpretación

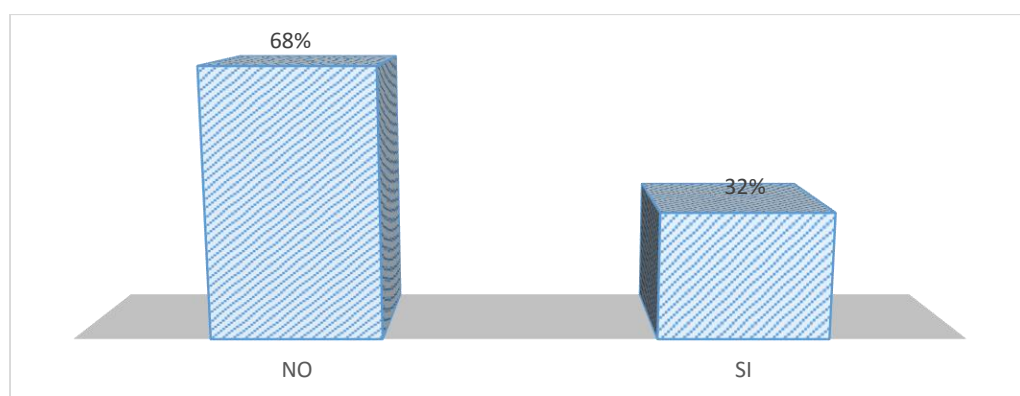
Tras analizar los resultados, se determinó en la tabla 10 y figura 9 que antes de realizarse la compra, esta no es previamente autorizada por el gerente de área.

**Tabla 11**

*Selección de los proveedores*

<b>Selección de los proveedores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>No</b>	38	68%
<b>Sí</b>	18	32%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa



*Figura 10: Selección de los proveedores*

*Fuente: elaboración propia*

### Interpretación

Como se observa en la tabla 11 y figura 10, la empresa antes de seleccionar sus proveedores no toma en cuenta el precio, las condiciones de pago, la capacidad para satisfacer los requerimientos de entrega y la calidad de los productos que ofrezcan cada uno.

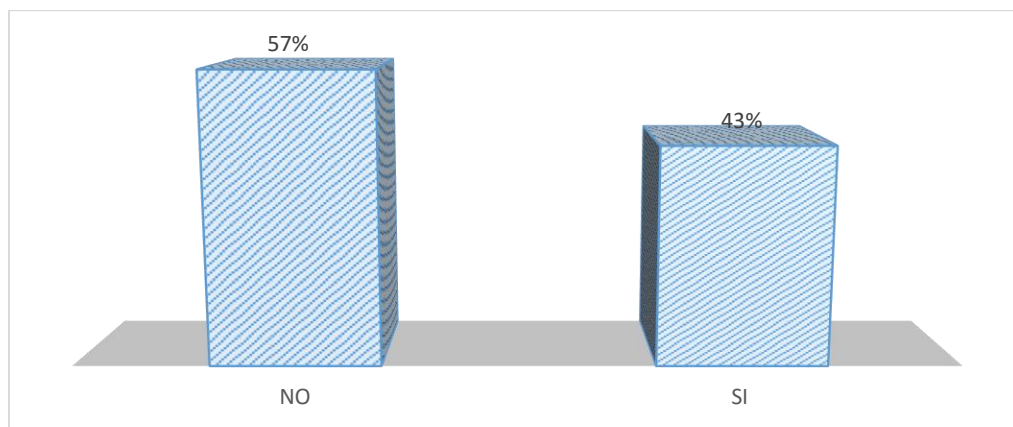
**Tabla 12**

*Expedir orden de compra*

<b>Expedir orden de compra</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>No</b>	32	57%
<b>Sí</b>	24	43%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa





*Figura 11: Expedir orden de compra*  
*Fuente: elaboración propia*

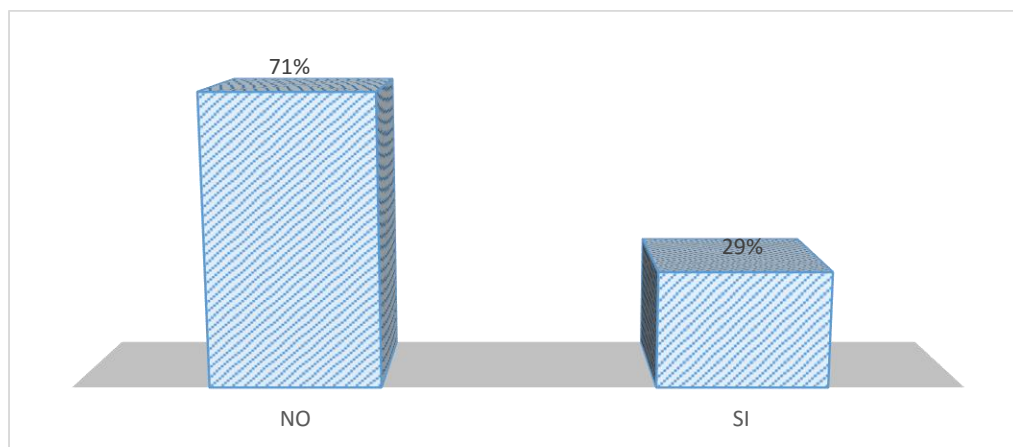
### Interpretación

Después de analizar los resultados, se estableció en la tabla 12 y figura 11, que la empresa no cuenta con un sistema moderno de envío y recepción para la expedición de compras, pues todo el trabajo y documentación es manual.

**Tabla 13**  
*Pago a proveedores*

Pago a proveedores	Frecuencia	%
<b>No</b>	40	71%
<b>Sí</b>	16	29%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa*



*Figura 12: Pago a proveedores.*  
*Fuente: elaboración propia*

### Interpretación

Tal como se aprecia en la tabla 13 y figura 12, el proceso de pagos no se efectúa oportunamente, pues la retribución a los proveedores no es puntual y no se cumplen los parámetros establecidos.

**Tabla 14**  
*Pago de planilla*

Pago de planilla	Frecuencia	%
<b>No</b>	38	68%
<b>Sí</b>	18	32%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Datos obtenidos de la observación realizada a los trabajadores de la empresa

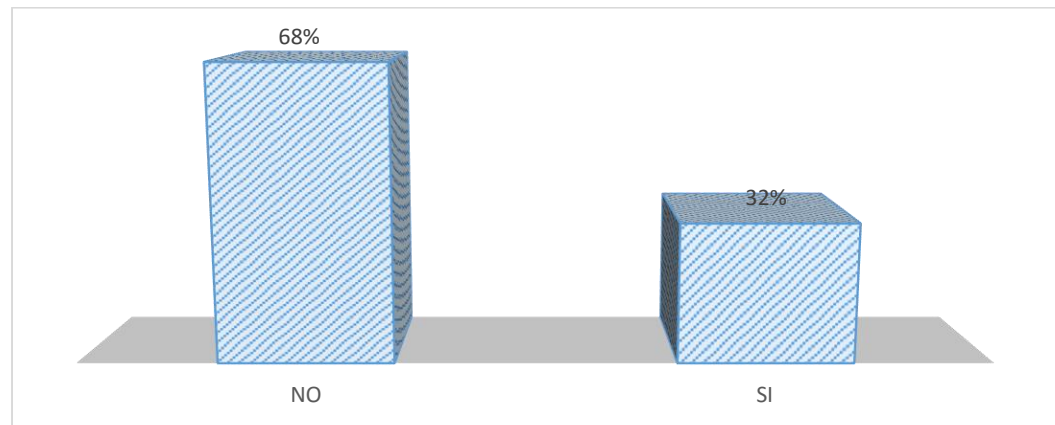


Figura 13: Pago de planilla

*Fuente:* elaboración propia

### Interpretación

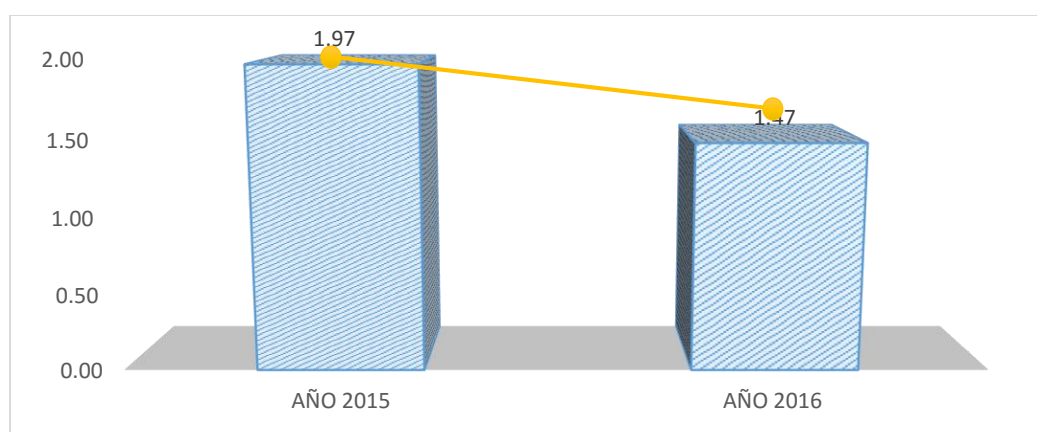
Como se observa en la siguiente tabla 14 y figura 13, el pago de planillas no se rige en función a las políticas y conforme a la ley establecida por el estado.

### 3.2. Diagnosticar la liquidez de la empresa de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.

**Tabla 15**  
*Liquidez General*

		2015	2016
Liquidez General	= $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ =	39,055.98	36,010.12
		19,866.60	24,413.94
<b>Veces</b>		<b>1.97</b>	<b>1.47</b>

*Fuente:* Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



**Figura 14: Liquidez General**  
*Fuente:* elaboración propia

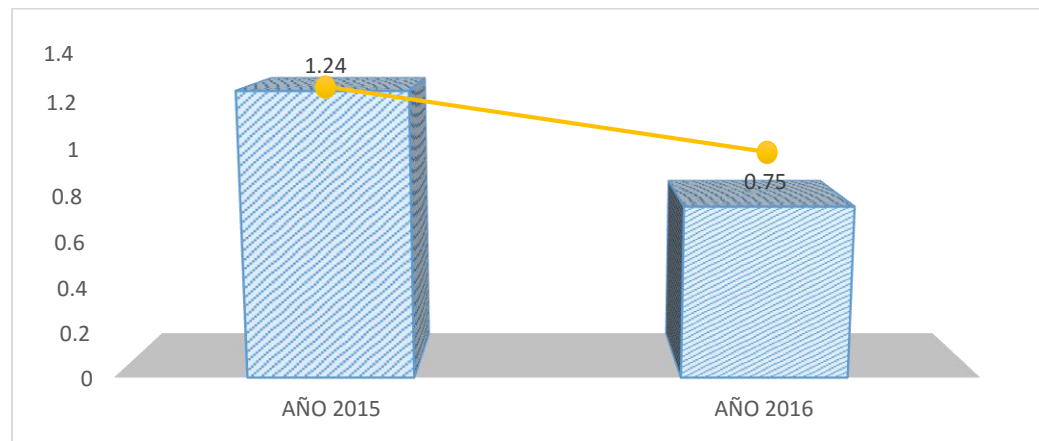
#### **Interpretación**

Como se observa en la tabla 15 y figura 14, al cierre del año 2015 la empresa Kefren contaba con 1.97 soles disponibles de activo circulante por cada moneda de pasivo circulante, variando a 1.47 en el 2016. Este indicador muestra variaciones significativas de un año respecto a otro, denotando así cierta inestabilidad, es decir, la empresa de alguna manera puede hacer frente a sus deudas, pero con dificultades, ya que de ello depende la rapidez con que efectúe los cobros a clientes y de la realización o venta de sus inventarios.

**Tabla 16**  
*Prueba Ácida*

		2015	2016
Prueba Ácida	Activo corriente - Inventario	39,055.98 - 14,364	36,010.12 - 17,645.38
	Pasivo corriente	19,866.60	24,413.94
<b>Veces</b>		<b>1.24</b>	<b>0.75</b>

*Fuente:* Fuente: Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



**Figura 15: Prueba Ácida**  
*Fuente: elaboración propia*

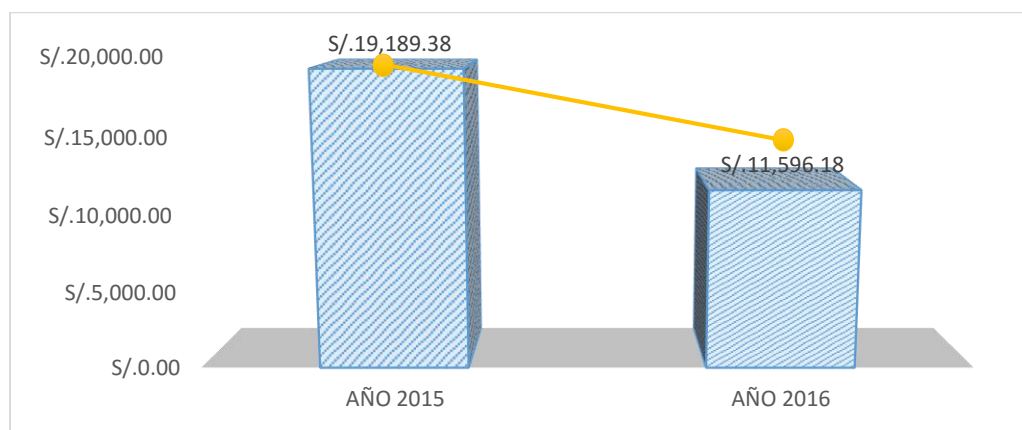
### Interpretación

Tal como se aprecia la tabla 16 y figura 15, el indicador se comporta de forma favorable en el año 2015, donde la empresa contó con 1.24 soles para cubrir las obligaciones inmediatas, donde se denota que no es el inventario el que lleva el mayor peso, sin embargo en el año 2016 el indicador se comporta de forma desfavorable, pues la empresa contó con 0.75 soles para cubrir las obligaciones inmediatas, lo que evidencia que el inventario constituyó un elemento de peso dentro de su activo circulante, es decir, durante ese periodo estuvo en peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos, lo que a su vez generó pérdidas en el caso de liquidación.

**Tabla 17**  
*Capital de Trabajo*

		2015	2016
Capital de trabajo =	Activo corriente - Pasivo corriente =	39,055.98 - 19,866.6	36,010.12 - 24,413.94
		<b>UM S/. 19,189.38</b>	<b>S/. 11,596.18</b>

*Fuente:* Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



**Figura 16: Capital de Trabajo**  
*Fuente: elaboración propia*

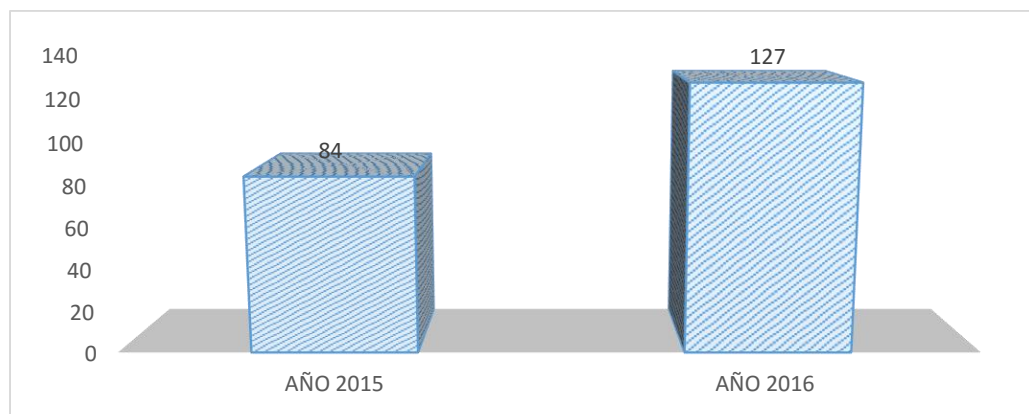
### Interpretación

En la tabla 17 y figura 16 se observa que en el año 2015 la empresa Kefren después de cancelar sus obligaciones corrientes, le quedó un monto de 19,189.38 soles, para atender las obligaciones que surgieron en el normal desarrollo de sus actividades económicas, sin embargo, en el año 2016 se observa una diferencia de 7,593.2 soles en el capital de trabajo, lo que puede ser a consecuencia de la deficiente ejecución del plan de inversiones realizada por la empresa.

**Tabla 18**  
*Periodo promedio de cobro*

	2015	2016
Período Promedio de Cobro = $\frac{\text{Año comercial}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$ =	360	360
	4,28	2,83
<b>Veces</b>	<b>84,17</b>	<b>127,25</b>

*Fuente:* Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



**Figura 17:** *Periodo promedio de cobro*  
*Fuente:* elaboración propia

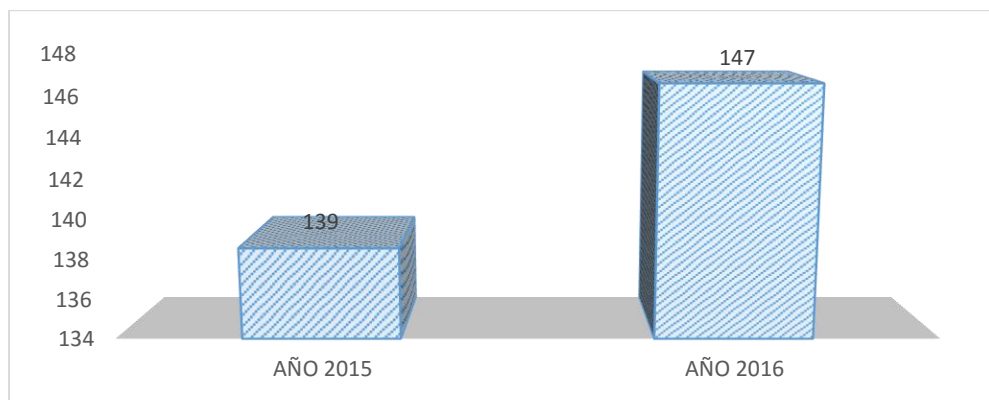
### Interpretación

En la tabla 18 y figura 17 se puede observar que la empresa mantiene un promedio de cobro de 84 días en el periodo 2015, así mismo en el 2016 mantiene un promedio de 127 días; lo cual no es favorable para la misma, puesto que esta problemática se ha dado muchas veces por la falta de políticas adecuadas de ventas y cobranza.

**Tabla 19**  
*Periodo promedio de pago*

	2015	2016
Período Promedio de Pago = $\frac{\text{Año comercial}}{\text{Rotación de cuentas por Pagar}}$ =	360	360
	2,60	2,46
<b>Veces</b>	<b>138,57</b>	<b>146,56</b>

*Fuente:* Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



*Figura 18: Periodo promedio de pago*

*Fuente: elaboración propia*

### **Interpretación**

Posteriormente en la tabla 19 y figura 18 se puede apreciar que el periodo promedio de pago el 2015 fue de 139 días y en el 2016 de 147 días, tiempo que es muy extenso en comparación al comportamiento del mercado; esto ocurre debido a la mala gestión del ciclo de operaciones.

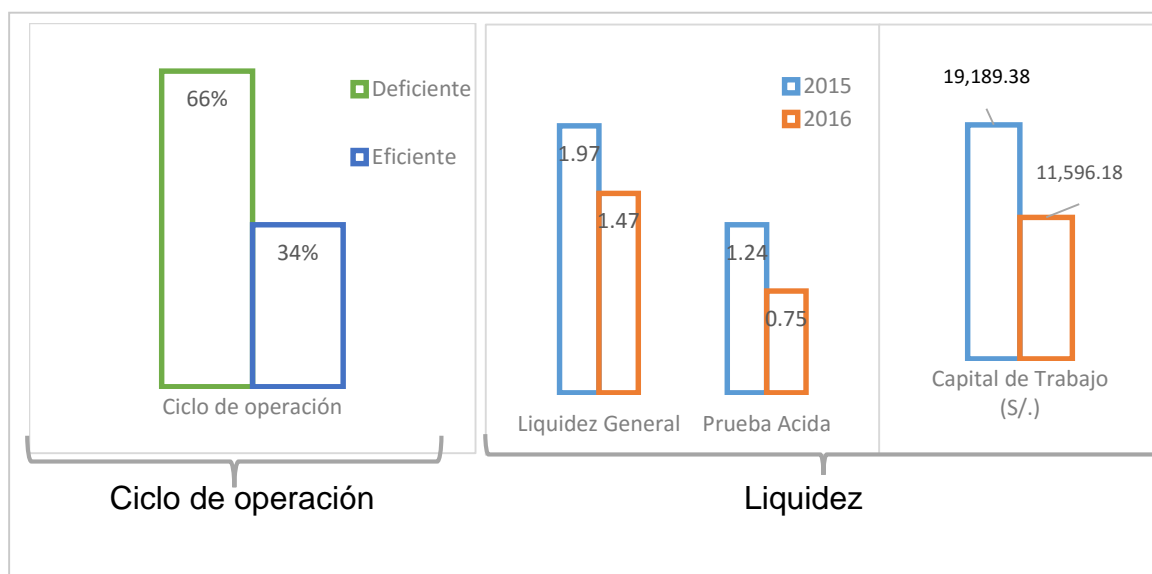
**3.3. Diagnosticar la incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto – 2016.**

**Tabla 20**

*Incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren constructora e inmobiliaria S.A.C.*

R E L A C I Ó N					
Ciclo de Operación	Frecuencia	Porcentaje	Liquidez	2015	2016
Deficiente	37	66%	Liquidez General	1,97	1,47
Eficiente	19	34%	Prueba Acida	1,24	0,75
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>	Capital de Trabajo (S/.)	19.189,38	11.596,18

*Fuente:* Datos obtenidos del levantamiento de información de la empresa



*Figura 19: Incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa Kefren constructora e inmobiliaria S.A.C.*

*Fuente:* elaboración propia



## **Interpretación**

Tras el análisis de las variables en estudio se ha identificado diversas falencias en el ciclo de operaciones, las que crean un desbalance en la productividad del personal y a su vez el incumplimiento de las metas y objetivos organizacionales, trayendo consigo problemas en la liquidez, pues las deudas a comparación del año 2015 en el 2016 crecieron, teniendo de tal manera un déficit para cubrir sus deudas. Es decir, al tener problemas en el ciclo de operaciones ha ocasionado que la liquidez de la empresa tenga un desbalance en los años próximos.

#### **IV. DISCUSIÓN**

Tras analizar los resultados obtenidos se determinó que el ciclo de operación no se está ejecutando adecuadamente, se están incumpliendo diversas fases del proceso, pues no realizan una estimación de la demanda esperada en un periodo determinado. Por su parte Barreda y Rossel (2017), en su estudio señala que el proceso de ventas es eficiente, pues se preocupan por estimar la demanda esperada. Es decir, el resultado de ambas investigaciones no coincide, pues en una se ve un adecuado manejo del pronóstico y presupuesto de ventas y todo lo contrario, se observa en el presente estudio, ya que la empresa en mención no se interesa por planear o direccionar sus actividades en función de alcanzar un objetivo previamente establecido.

Por otro lado, la empresa no realiza la estimación de precios, y descuentos a los clientes que liquiden la totalidad de su crédito antes de la fecha establecida. A su vez Barreda y Rossel (2017), menciona que los precios y condiciones de ventas es adecuada en el lugar de estudio, pues realizan eficientemente la estimación de los precios, todo lo contrario, sucede en la investigación realizada, ya que la empresa Kefren no se preocupa por efectuar dichas actividades, tampoco otorgan descuentos a los clientes que liquiden su deuda antes del plazo determinado, ocasionando desinterés en los mismos por pagar su crédito oportunamente.

Asimismo, la empresa no se preocupa por promocionar sus servicios mediante los diferentes medios de comunicación, sin embargo, en el estudio de Barreda y Roseel si ya que en su investigación la empresa realiza diversas actividades de promoción y publicidad, a fin de que su producto sea reconocido de forma inmediata; es decir tampoco coinciden en ello.

En la empresa Kefren Constructora e inmobiliaria S.A.C., no está ejecutando adecuadamente las políticas de crédito, pues el proceso de cobranza no se realiza eficientemente, y eso se debe a que las políticas de la empresa no se encuentran debidamente establecidas. Por otro lado, Albornoz (2014) en su

trabajo señala que la empresa no gestiona adecuadamente el proceso de cobranza, pues no cuenta con políticas de crédito, al comparar las investigaciones se ha percibido que existe coincidencia entre las dos, pues en ambas existe un inadecuado proceso de cobranza, además que no tiene políticas o normas estables de crédito que permitan obtener mejores resultados económicos, además de asegurar que los clientes pagarán su deuda.

Por su parte las ventas al crédito, también posee ciertas deficiencias que dificultan su correcto desempeño, pues la empresa no tiene políticas o parámetros que determinen y aseguren los créditos antes de ser otorgados. Del mismo modo Albornoz (2014), en función de las ventas al crédito, ha determinado que es inadecuado, pues no existen políticas que aseguren un crédito antes de brindarle al cliente, en pocas palabras se ha percibido que ambas investigaciones coinciden, pues en las dos no existen políticas que proporcionen la seguridad de brindar un crédito a los clientes, ocasionando temor de que estos no cumplan con sus obligaciones.

La empresa Kefren Constructora e inmobiliaria S.A.C., no ha fijado eficientemente los plazos de crédito, pues los clientes no tienen fijo las fechas en las que deben realizar el pago de su crédito. Corroborada por la investigación de Albornoz (2014), pues la empresa fija plazos para los pagos, siendo este el principal problema del incremento de morosos.

Además, existen falencias en las cobranzas en efectivo, eso se debe a que la empresa no hace uso de los servicios de empresas tercerizas para realizar el cobro respectivo de los créditos otorgados a los diversos clientes. Por su parte Albornoz (2014), en su estudio señala que la empresa no establece parámetros para la cobranza en efectivo, es decir las dos investigaciones guardan coincidencia, pues en ambas existe una inadecuada gestión de cobranza, lo que ha generado el incremento de morosos.

La empresa Kefren, posee dificultades para determinar las necesidades de la misma, pues no efectúan la requisición de compra puntualizando los materiales y la cantidad que deseen adquirir. Por su parte Paucar (2016), en su investigación señala que se identifica bien las necesidades de la empresa. Siendo este un resultado contrario al estudio realizado, pues en uno se percibe un adecuado proceso de compras y en el otro no, es decir no detallan cada uno de los productos o materiales que piden, siendo este un problema ya que dificulta el registro de las existencias.

Por otro lado, antes de efectuarse una compra, ésta no es consultada previamente por el gerente del área, es decir se realizan las compras sin la autorización obligatoria, generando problemas y desconfianzas en el entorno laboral. A su vez Paucar (2016), señala en su estudio que se efectúa la compra siempre y cuando éste sea autorizado por el gerente de área. Todo lo contrario al resultado obtenido de la investigación, pues no consulta al gerente si realizar una compra determinada es la correcta, generando desconfianza y malestar en el mismo.

La empresa Kefren, tiene ciertos problemas con la selección de proveedores, pues antes de seleccionarlos, no toma en cuenta aspectos principales que facilitan la correcta elección, características como el precio, las condiciones de pago, la capacidad para satisfacer los requerimientos de entrega y la calidad de los productos que ofrezcan cada uno. Por su parte Paucar (2016), menciona que la empresa en estudio realiza adecuadamente la selección de proveedores teniendo en cuenta cada aspecto que le permita elegir al que mejor le convenga, siendo esto lo contrario al resultado de la investigación, pues la empresa Kefren no tiene definido los parámetros ni claras las características que debe poseer un proveedor idóneo.

Así también existen insuficiencias al momento de expedir la orden de compra, es decir la empresa no cuenta con un sistema moderno de envíos y recepción, para la expedición de compras, pues estas actividades y la documentación se realizan de forma manual. Así también Paucar (2016), señala que la empresa

cuenta con un programa sistematizado que le permite una mejor expedición de la compra, todo lo contrario sucede con la empresa Kefren, este por su lado realiza los registros o expediciones de forma manual, generando retrasos en las actividades, pérdidas de tiempo, dinero y clientes.

Además, la empresa tiene dificultades para efectuar el pago de proveedores, pues este no se realiza oportunamente, tampoco respetan los parámetros establecidos para dicha actividad. A su vez Paucar (2016), señala que la empresa en estudio no tiene dificultades para realizar el pago a proveedores, todo lo contrario lo efectúa oportunamente. Siendo este una diferencia con la realidad de la empresa Kefren, pues éste no lo hace de tal manera, lo que ocasiona pérdida de proveedores, desconfianza y desinterés de los mismos.

Finalmente se ha determinado que el pago de planillas es deficiente, pues éstas no se cumplen en función a las políticas y normas establecidas por el estado. Siendo lo contrario al estudio realizado por Paucar (2016), quien menciona que la empresa donde realizó su estudio efectúa el pago de planilla oportunamente, cumpliendo con las políticas y leyes establecidas por el gobierno. Es decir la empresa Kefren, con el deficiente pago de planillas ha tenido que afrontar, renuncias, ausentismo, mala imagen e insatisfacción del personal.

Todos los puntos e indicadores evaluados son corroborados por Bravo (2010) quien determina que el ciclo de operación es el conjunto de actividades que realiza una empresa con el fin de lograr sus objetivos a través de la satisfacción de sus clientes. Ello significa que están desempeñando las actividades del ciclo de operaciones, solo que de manera deficiente, afectando el cumplimiento de objetivos, lo que a su vez genera un desbalance en la liquidez, es decir la empresa tiene la capacidad para hacer frente a sus obligaciones, pero con dificultad, pues muchas veces al transformar el activo en dinero tienden a tener pérdidas durante la transformación.

## V. CONCLUSIONES

- El ciclo de operación no se viene desarrollando de manera eficiente, pues se cometen errores en cada uno de los procesos operativos, tal es el caso de las ventas, la empresa no realiza una estimación de la demanda esperada en un periodo determinado, tampoco realiza descuentos a los clientes que liquiden la totalidad de su crédito antes de la fecha establecida, por su parte las cobranzas de igual modo no se efectúan de manera eficiente, pues las políticas de crédito de la empresa no son estables y precisas.
- Posteriormente al calcular la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., se ha logrado identificar que tiene una mínima capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo, pues la empresa al 2016 no ha tenido la capacidad inmediata para cancelar sus obligaciones corrientes, obviando las ventas de su inventario, además se ha identificado una decadencia tremenda a comparación del año 2015, pues tanto la liquidez general como el capital de trabajo han tenido una disminución, que por cierto es desfavorable para la empresa.
- Finalmente, tras el análisis de ambas variables se ha logrado identificar que las deficiencias en el ciclo de operaciones, viene afectando considerablemente en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., ya que sin duda alguna se está imposibilitando la capacidad para efectuar sus pagos, pues de acuerdo al periodo 2016 la deuda ha crecido y se observa una decadencia en los activos corrientes.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- La empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., debe plantear estrategias para evitar las tácticas dilatorias de autorización de facturas y servicios realizados por sus clientes y que la empresa no se vea en la condición de buscar financiamientos externos y dar una rotación más eficiente a los inventarios; de esta manera podrá mejorar su liquidez, rentabilidad y su sostenibilidad a largo plazo.
- La empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., debe implementar políticas de cobranzas para realizar los respectivos pagos a los clientes, además de contar con un plan de contingencia para cubrir los gastos que se ha debido a las tardanzas en los pagos. Por otro lado, debe de realizar una política de crédito y hacer un estudio y seguimiento al comportamiento de sus clientes en el cumplimiento de sus obligaciones con otros contratistas.
- La empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., debe mejorar la eficiencia del ciclo operativo de cada función. Al reducirse el tiempo de las funciones necesariamente se reduce los activos necesarios que permiten esperar que dicha función se consuma, ya que se logra mejorar la liquidez sobre el capital que se ha invertido.

## VII. REFERENCIAS

- Albornoz, C. (2014). *El Ciclo Operativo de la Empresa en el Mantenimiento del Capital de Trabajo, en las PYMES Industriales* (Tesis de posgrado). Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Banco Central de Reservas del Perú. (2011). *Glosario de terminos economicos*. Banco Central de Reservas del Perú, , Lima. Recuperada de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Barreda, A., Pandzic, Y., Ramírez, E., y Rossel, R. (2017). *Ciclo Operativo Empresarial de la Empresa del Acero S.A.* . Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Bravo, M. (2010). *Introducción a las finanzas* (4ª ed.). México: Pearson educacion.
- Cornelio, R. y. (2015). *Propuesta de un Plan Financiero para Optimizar la Liquidez de la Constructora Grupo Las Palmeras E.I.R.L. Distrito de Tarapoto, Periodo 2013*. Tarapoto, Perú: Universidad Nacional de San Martín.
- Del Águila, P. (2017). *Evaluación de la Gestión de Crédito y su Impacto en la Liquidez de la Empresa Constructora Barthe Puscan Luis EIRL Durante el Año 2014*. Tarapoto, Perú: Universidad Nacional de San Martín.
- Gestión. (12 de abril de 2016). ¿Qué le depara al mercado inmobiliario mundial en el 2016? *Diario Gestión*. Recuperada de <http://gestion.pe/inmobiliaria/que-le-depara-al-mercado-inmobiliario-mundial-2016-2158311>
- La República. (19 de diciembre de 2016). Sector inmobiliario y construcción crecerá 4% en el 2017, según Capeco. *La República*,. Recuperada de <http://larepublica.pe/economia/832051-sector-inmobiliario-y-construccion-crecera-4-en-el-2017-según-capeco>.



- Madero, M. (2005). *Estrategias de ventas y negociación*. México: Panorama.
- Pampillon, F. (2016). *Sistem financiero en perspectiva*. Madrid: Universidad Nacional de Educacion a distancia.
- Paucar, M. (2016). *Evaluación del Ciclo Operativo de Producción Agrícola y su Incidencia en la Estructura Económica de las Empresas Agroindustriales del Valle de Virú*. (Tesis de maestria). Universidad Nacional de trujillo, Trujillo.
- Posada, L. P. (2013). *Liquidez y Recuperación de Cartera en CMA CGM*. Universidad EAN, Bogotá, Colombia.
- Rubio, P. (2009). *Análisis de la Liquidez y Solvencia*. Colombia: Edumed.
- Torres, M. (2011). *Ratios Financieros* . México: Instituto Pacífico.
- Ucha, F. (2014). *Liquidez*. Brasil: Definición ABC.

# **ANEXOS**

## Anexo n° 01: Instrumento de recolección de datos.

Evaluación del ciclo de operación: lista de cotejo

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	N°	ITEMS	SI	NO
CICLO DE OPERACIÓN	Ventas	Pronóstico y presupuesto de ventas	1	¿La empresa realiza una estimación de la demanda esperada en un periodo determinado?		
		Precio y condiciones de ventas	2	¿La empresa realiza una estimación de precios?		
			3	¿La empresa realiza descuentos a los clientes que liquiden su crédito antes de la fecha establecida?		
		Publicidad y promoción de ventas	4	¿La empresa promociona sus servicios a través de los diferentes medios de comunicación?		
	Cobranza	Políticas de crédito	5	¿Están establecidas las políticas de crédito de la empresa?		
		Ventas al crédito	6	¿La empresa tiene políticas de crédito antes de ser otorgados?		
		Plazo del crédito	7	¿La empresa establece plazos para que los clientes realicen el pago respectivo?		
		Cobranza en efectivo	8	¿La empresa utiliza los servicios de empresas tercerizas para realizar cobros a los clientes?		
	Compras	Determinar las necesidades	9	¿La empresa realiza una requisición de compra detallando los materiales y la cantidad que desea adquirir?		
		Autorizaciones de compra	10	¿Antes de realizarse una compra, esta es previamente autorizada por el gerente de área?		
		Selección de los proveedores	11	¿La empresa antes de seleccionar sus proveedores toma en cuenta el precio, condiciones de pago, capacidad para satisfacer los requerimientos de entrega y la calidad de los productos que ofrezcan?		
		Expedir orden de compra	12	¿La empresa cuenta con un sistema moderno para el envío y recepción de la expedición de compras?		
	Pagos	Pago a proveedores	13	¿El pago a proveedores se realiza oportunamente y cumpliendo con los parámetros establecidos?		
		Pago de planilla	14	¿El pago de planillas se rige en función a las políticas y conforme a la ley establecida por el estado?		

**Instrumento de Liquidez**

		2015	2016
Liquidez General	= $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ =		
	<b>Veces</b>		


		2015	2016
Prueba Acida	= $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$ =		
	<b>Veces</b>		

		2015	2016
Capital de trabajo	= $\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$ =		
	<b>UM</b>		

		2015	2016
Periodo promedio de pago	= $\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$ =		
	<b>UM</b>		

		2015	2016
Periodo promedio de cobro	= $\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$ =		
	<i>UM</i>		

## Anexo N° 02: Matriz de consistencia:

Título: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA SAC., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO – 2016"									
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	Variable I	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición			
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuál es la incidencia del ciclo de operación en la liquidez de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C de la ciudad de Tarapoto - 2016?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Describir el ciclo de operación y establecer su incidencia en la liquidez de la empresa KEFREN Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016</p> <p><b>Objetivo Específico</b></p> <p>Diagnosticar las actividades que se desarrollan en el ciclo de operación de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto – 2016.</p> <p>Diagnosticar la liquidez de la empresa de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016</p> <p>Diagnosticar la incidencia del ciclo operativo en la liquidez de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p><b>Hi:</b> El ciclo de operación tiene una incidencia significativa en la liquidez de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto – 2016.</p> <p><b>Ho:</b> El ciclo de operación no incide en la liquidez de la empresa KEFREN constructora e inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto – 2016.</p>	<p><b>CICLO DE OPERACIÓN</b></p>	<p>Ventas</p> <p>Cobranza</p> <p>Compras</p> <p>Pagos</p>	<p>Pronóstico y presupuesto de ventas.</p> <p>Precio y condiciones de ventas.</p> <p>Publicidad y promoción de ventas.</p>	Ordinal			
					<p>Políticas de crédito.</p> <p>Ventas al crédito.</p> <p>Plazo del crédito.</p> <p>Cobranza en efectivo.</p>				
					<p>Determinar las necesidades.</p> <p>Autorizaciones de compra.</p> <p>Selección de los proveedores.</p> <p>Expedir orden de compra</p>				
					<p>Pago a proveedores.</p> <p>Pago de planilla</p>				
					<p><b>Variable II</b></p>		<p><b>Dimensiones</b></p> <p>Razón corriente o liquidez general</p> <p>Prueba ácida.</p> <p>Capital neto de trabajo</p>	<p><b>Indicadores</b></p> <p>Activo corriente</p> <p>Pasivo corriente</p> <p>Activo corriente</p> <p>Inventario</p> <p>Pasivo corriente</p> <p>Activo corriente</p> <p>Pasivo corriente</p>	Razón
					<p><b>Periodo promedio de pago</b></p>		<p>Rotación de cuentas por pagar</p>		
					<p><b>Periodo promedio de cobro</b></p>		<p>Rotación de cuentas por cobrar</p>		
					<p><b>DISEÑO</b></p>		<p><b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b></p>	<p><b>TÉCNICAS</b></p>	
					<p>Descriptivo – correlacional</p>		<p><b>Población</b></p>	<p><b>Para la selección de datos:</b></p>	
							<p>La población de la presente investigación estuvo conformada por 65 colaboradores de que están ligadas a la problemática de la empresa.</p>	<p>Levantamiento de información</p>	
<p><b>Tipo de estudio</b></p>	<p><b>Muestra</b></p>	<p><b>INTRUMENTOS</b></p>							
<p>no experimental</p>	<p>La muestra estuvo compuesta por 56 personas.</p>	<p>Lista de cotejo Guía de levantamiento de información</p>							

### Anexo n° 3: Estados financieros

KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA SAC  
 CONSTRUCCION DE EDIFICIOS COMPLETOS  
 R.U.C.: 20493903196

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del 2015 - 2016**  
 (Expresado en Soles)

	2015	2016		2015	2016
<b>A C T I V O</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
Caja y Bancos	24,691.98	18,364.74	<b>PASIVO</b>		
Inversiones a Valor Razonab y Disp Venta			Sobregiros bancarios		
Cuentas Cobrar Comerciales - Terceros			Tributos por Pagar	8,013.50	11,365.00
Cuentas Cobrar Comerciales - Relacionado			Remuneraciones y Participac. por Pagar	4,557.40	5,173.00
Cuentas Cobrar Person, Accionistas Geren			Cuentas Pagar Comerciales - Terceros		
Cuentas Cobrar Diversas - Terceros			Cuentas Pagar Comerciales - Relacionados	7,295.70	7,875.94
Cuentas Cobrar Diversas - Relacionados			Cuentas Pagar Accionist Direct y Gerente		
Servicios y Otros Contratados Anticipad			Cuentas Pagar Diversas - Relacionados		
Estimación Cuentas Cobranza Dudosa			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	19,866.60	24,413.94
Mercaderias	14,364.00	17,645.38	Obligaciones Financieras	12,634.75	
Productos en Proceso			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>32,501.35</b>	<b>24,413.94</b>
Envases y Embalajes			<b>PATRIMONIO</b>		
Existencias Por Recibir			Capital	48,824.00	48,950.00
Desvalorización de Existencias			Acciones de Inversión		
Inversiones Inmobiliarias (1)			Reservas	851.14	203.5

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	39,055.98	36,010.12	Resultados Acumulados Positivo		
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	83,805.10	78,738.74	Resultados Acumulados Negativo		
Depreciación de 1 y 2 e IME Acumulado (-)	-523.04	-2,743.48	Utilidad del Ejercicio	7,660.20	14,024
Intangibles			Pérdida del Ejercicio		
Desvalorización de Activo Inmovilizado			<b>TOTAL, PATRIMONIO</b>	<b>89,836.69</b>	<b>87,591.44</b>
Otros Activos No Corrientes					
<b>TOTAL, ACTIVO NETO</b>	<b>122,338.04</b>	<b>112,005.38</b>	<b>TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>122,338.04</b>	<b>112,005.38</b>



## CARTA A EXPERTOS PARA EVALUACIÓN DE LISTA DE COTEJO

Tarapoto 10 de octubre de 2017

Mg. URTECHO CUEVA, OTAR.

Apellidos y nombres del experto

**Asunto: Evaluación de lista de cotejo**

Sirva la presente para expresarles mi cordial saludo e informarles que estoy elaborando mi tesis titulada: "Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016", a fin de optar el grado o título de: Título Profesional de Contador Público.

Por ello, estoy desarrollando un estudio en el cual se incluye la aplicación de una guía de observación directa y análisis documental denominado: lista de cotejo y análisis documental sobre "Ciclo de Operación y Liquidez."; por lo que, le solicito tenga a bien realizar la validación de este instrumento de investigación, que adjunto, para cubrir con el requisito de "Juicio de expertos".

Esperando tener la acogida a esta petición, hago propicia la oportunidad para renovar mi aprecio y especial consideración.

Atentamente,



.....  
Elva Isabel Mestanza Reátegui  
DNI N° 70264271

**Adjunto:**

- *Título de la investigación*
- *Matriz de consistencia (problemas generales y específicos, objetivos generales y específicos, hipótesis general y específicos, metodología, población y muestra)*
- *Cuadro de operatividad de variables*
- *Instrumento*

## CONSTANCIA

### VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Por la presente se deja constancia de haber revisado los instrumentos de investigación para ser utilizados en la investigación, cuyo título es: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA S.A.C. DE LA CIUDAD DE TARAPOTO - 2016" del autor ELVA ISABEL MESTANZA REATEGUI, estudiante del Programa de estudio de contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto.

Dichos instrumentos serán aplicados a una muestra representativa de 56 participantes del proceso de investigación, que se aplicará el 13 de OCTUBRE de 2017.

Las observaciones realizadas han sido levantadas por el autor, quedando finalmente aprobadas. Por lo tanto, cuenta con la validez y confiabilidad correspondiente considerando las variables del trabajo de investigación.

Se extiende la presente constancia a solicitud del interesado(a) para los fines que considere pertinentes.

Tarapoto, 10 de octubre de 2017



Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva  
CPC, N° 02 - 003427

Mg. Omar Urtecho Cueva

DNI N°: 8134864



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: URTECHO CUEVA OMAR  
 Institución donde labora : UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - TARAPOTO  
 Especialidad : COSTOS  
 Instrumento de evaluación : LISTA DE COTEJO  
 Autor (s) del instrumento (s): MESTANZA REATEGUI ELVA ISABEL.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable:					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable:					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

apto para aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 48

Tarapoto, 10 de OGROBRE de 2017

  
 Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva  
 CPC. N° 02 - 003427

Sello personal y firma

## CARTA A EXPERTOS PARA EVALUACIÓN DE LISTA DE COTEJO

Tarapoto 10 de octubre de 2017

Mg. PIEZ ESPINOZA, CÉSAR.

Apellidos y nombres del experto

Asunto: **Evaluación de lista de cotejo**

Sirva la presente para expresarles mi cordial saludo e informarles que estoy elaborando mi tesis titulada: "Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016", a fin de optar el grado o título de: Título Profesional de Contador Público.

Por ello, estoy desarrollando un estudio en el cual se incluye la aplicación de una guía de observación directa y análisis documental denominado: lista de cotejo y análisis documental sobre "Ciclo de Operación y Liquidez."; por lo que, le solicito tenga a bien realizar la validación de este instrumento de investigación, que adjunto, para cubrir con el requisito de "Juicio de expertos".

Esperando tener la acogida a esta petición, hago propicia la oportunidad para renovar mi aprecio y especial consideración.

Atentamente,



Elva Isabel Mestanza Reátegui  
DNI N° 70264271

**Adjunto:**

- *Título de la investigación*
- *Matriz de consistencia (problemas generales y específicos, objetivos generales y específicos, hipótesis general y específicos, metodología, población y muestra)*
- *Cuadro de operatividad de variables*
- *Instrumento*



CONSTANCIA

**VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

Por la presente se deja constancia de haber revisado los instrumentos de investigación para ser utilizados en la investigación, cuyo título es: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA S.A.C., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO.- 2016" del autor ELVA ISABEL MESTANZA KEATEGOT estudiante del Programa de estudio de contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto.

Dichos instrumentos serán aplicados a una muestra representativa de 56 participantes del proceso de investigación, que se aplicará el 23 de OCTUBRE de 2017.

Las observaciones realizadas han sido levantadas por el autor, quedando finalmente aprobadas. Por lo tanto, cuenta con la validez y confiabilidad correspondiente considerando las variables del trabajo de investigación.

Se extiende la presente constancia a solicitud del interesado(a) para los fines que considere pertinentes.

Tarapoto, 10 de octubre de 2017



.....  
Mg. Cesar A. Diez Espinoza

Mg. ....

DNI N°: 00853150.....

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: DIEZ ESPINOZA CÉSAR  
 Institución donde labora : UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO - TARAPOTO  
 Especialidad : AUDITORIA.  
 Instrumento de evaluación : LISTA DE COTEJO  
 Autor (s) del instrumento (s): ELVA ISABEL MESTANZA REÁTEGUI

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable:					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.			X		
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable:					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION MANTIENE CONCORDANCIA CON LAS VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES DE INVESTIGACION ENCONTRANDOSE APTA PARA APLICACION

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47

Tarapoto, 10 de OCTUBRE de 2017



.....  
**Mg. Cesar A. Diez Espinoza**

Sello personal y firma

## CARTA A EXPERTOS PARA EVALUACIÓN DE LISTA DE COTEJO

Tarapoto 10 de octubre de 2017

VELA REÁTEGUI, SEIDY JANICE

Apellidos y nombres del experto

Asunto: Evaluación de lista de cotejo

Sirva la presente para expresarles mi cordial saludo e informarles que estoy elaborando mi tesis titulada: "Evaluación del ciclo de operación y su incidencia en la liquidez de la empresa Kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016", a fin de optar el grado o título de: Título Profesional de Contador Público.

Por ello, estoy desarrollando un estudio en el cual se incluye la aplicación de una guía de observación directa y análisis documental denominado: lista de cotejo y análisis documental sobre "Ciclo de Operación y Liquidez."; por lo que, le solicito tenga a bien realizar la validación de este instrumento de investigación, que adjunto, para cubrir con el requisito de "Juicio de expertos".

Esperando tener la acogida a esta petición, hago propicia la oportunidad para renovar mi aprecio y especial consideración.

Atentamente,



Elva Isabel Mestanza Reátegui  
DNI N° 70264271

**Adjunto:**

- *Título de la investigación*
- *Matriz de consistencia (problemas generales y específicos, objetivos generales y específicos, hipótesis general y específicos, metodología, población y muestra)*
- *Cuadro de operatividad de variables*
- *Instrumento*

## CONSTANCIA

### VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Por la presente se deja constancia de haber revisado los instrumentos de investigación para ser utilizados en la investigación, cuyo título es: "EVALUACIÓN DEL CICLO DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA S.A.C., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO - 2016" del autor ELVA ISABEL MESTANZA REATEGUI, estudiante del Programa de estudio de contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto.

Dichos instrumentos serán aplicados a una muestra representativa de 56 participantes del proceso de investigación, que se aplicará el 13 de OCTUBRE de 2017.

Las observaciones realizadas han sido levantadas por el autor, quedando finalmente aprobadas. Por lo tanto, cuenta con la validez y confiabilidad correspondiente considerando las variables del trabajo de investigación.

Se extiende la presente constancia a solicitud del interesado(a) para los fines que considere pertinentes.

Tarapoto, 10 de octubre de 2017

  
Mg. Elva Isabel Mestanza Reategui  
Lic. Administración  
DNI N°: 41800000  
CLAS N° 07111



**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**

**I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto: VELA REÁTEGUI, SEIDY JANICE.  
 Institución donde labora : \_\_\_\_\_  
 Especialidad : LICENCIADA ADMINISTRACIÓN  
 Instrumento de evaluación : LISTA DE COTEJO  
 Autor (s) del instrumento (s): MESTANZA REÁTEGOI ELVA ISABEL.

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable:					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable:					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

Apto para aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 48

Tarapoto, 10 de OCTUBRE de 2017

  
 Seidy Janice Vela Reátegui  
 Lic. Administración  
 CLAD N° 07111

Sello personal y firma

**EVALUACIÓN DEL CICLO DE  
OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA  
EN LA LIQUIDEZ DE LA  
EMPRESA KEFREN  
CONSTRUCTORA E  
INMOBILIARIA SAC, DE LA  
CIUDAD DE TARAPOTO - 2016**

*por Elva Isabel Mestanza Reategui*

---

**Fecha de entrega:** 01-dic-2017 11:51a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 888372546

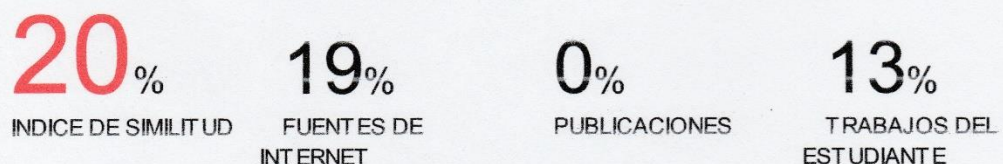
**Nombre del archivo:** MESTANZA\_REATEGUI\_ELVA\_ISABEL.pdf (1.85M)

**Total de palabras:** 13166

**Total de caracteres:** 68390

# EVALUACIÓN DEL CICLO DE OPERACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA KEFREN CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA SAC, DE LA CIUDAD DE TARAPOTO - 2016

## INFORME DE ORIGINALIDAD



## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.upn.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>madridcentrodenegocio.blogdiario.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>tesis.pucp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Tecnologica del Peru</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>licenciaturademarilusantos.blogspot.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>docplayer.es</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>prozi.com</b>	



	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 12-09-2017 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, Elva Isabel Mestanza Reátegui, identificado con DNI N° 70264271, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo( X ), No autorizo( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Evaluación del Ciclo de Operación y su incidencia en la liquidez de la empresa kefren Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto - 2016."; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....


---

FIRMA

DNI: 70264271

FECHA: 05 de diciembre del 2017

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD  
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 08  
Fecha : 12-09-2017  
Página : 1 de 1

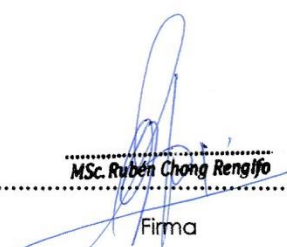
Yo, Rubén Chong Rengifo, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada:

"Evaluación del Ciclo de Operación y su incidencia en la liquidez de la empresa kefen Constructora e Inmobiliaria S.A.C., de la ciudad de Tarapoto – 2016", del (de la) estudiante Elva Isabel Mestanza Reátegui, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Universidad Cesar Vallejo

30 de noviembre de 2017

  
.....  
**MSc. Rubén Chong Rengifo**

Firma

Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: 01123216

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------