



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Políticas de cobranzas como herramienta para mejorar la liquidez de la empresa  
Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Sergio Lenner Mendoza Alvarado

ASESOR:

Dr. Manuel Espinoza Cruz

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018 - I



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F07-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don  
(a) Sergio Mendoza Alvarez  
cuyo título es: Políticas de cobranzas como herramienta para  
mejorar la liquidez de la Empresa Edimiel  
Financo EIRL, Lima, 2017

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por  
el estudiante, otorgándole el calificativo de: 15 (número)  
Quinta (letras).

Lima, San Juan de Lurigancho..... 01 de 03 del 2018....

.....  
PRESIDENTE

.....  
SECRETARIO

.....  
VOCAL

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

### **Dedicatoria**

La presente investigación está nombrado, desde un principio, a nuestro creador, por ser mi mayor soporte en todo momento, con todo amor a mis padres que son mis motores para salir adelante, y por todo el esfuerzo que hacen para apoyar mis deseos de superación constante y motivarme a dar siempre lo mejor de mí.

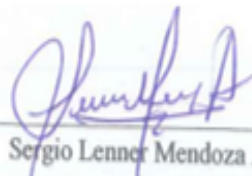
### **Agradecimientos**

Mi entero agradecimiento a mi asesor Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz por guiarme en todo el proceso de mi proyecto de investigación, asimismo por compartir sus conocimientos con sus alumnos, y por ser el pilar que me orientó en todo momento.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo Sergio Lenner Mendoza Alvarado con DNI N° 72313836, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica. Asimismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces. En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 04 de Julio de 2018



Sergio Lenner Mendoza Alvarado  
DNI: 72313836

## Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Políticas de cobranzas como herramienta para mejorar la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

Tiene como finalidad demostrar que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Así como informar sobre las ventajas que este título valor, ofrecerá al evaluar las diferentes alternativas al otorgar un crédito, los procedimientos a seguir por la empresa para captar buenos clientes pagadores, y así poseer una estabilidad económica y poder expandirse como tal.

El presente trabajo de investigación está estructurado bajo el esquema de 8 capítulos. En el capítulo I, se expone la introducción. En capítulo II, se presenta el marco metodológico y método de investigación. En el capítulo III, se muestran los resultados de la investigación. En el capítulo IV, las discusiones. En el capítulo V, las conclusiones. En el capítulo VI, se presenta las recomendaciones. En el capítulo VII y VIII, se detallan las referencias bibliográficas y anexos: el Instrumento, la matriz de consistencia, la validación del instrumento y la base de datos.



Sergio Lenner Mendoza Alvarado

## Índice general

Acta de aprobación de la tesis .....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Índice general .....	vii
Índice de tablas .....	x
Índice de figuras .....	xii
Resumen .....	xiv
Abstract.....	xv
I. INTRODUCCIÓN .....	16
1.1. Realidad problemática .....	16
1.2. Trabajos previos .....	17
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	21
1.3.1. Bases teóricas de Políticas de Cobranzas.....	21
1.3.1.1. Créditos.....	22
1.3.1.2. Lineamientos de crédito.....	23
1.3.1.3. Posición de caja.....	23
1.3.1.4. Nivel de inventarios.....	24
1.3.1.5. Plazos de crédito.....	24
1.3.1.6. Métodos de análisis.....	25
1.3.1.7. Análisis cuantitativo.....	25
1.3.1.8. Análisis cualitativo.....	25
1.3.1.9. Capacidad de pago.....	26
1.3.1.10 Riesgo.....	26
1.3.1.10.1 Determinación del riesgo crediticio.....	26
1.3.2. Bases teóricas de liquidez.....	27
<b>1.3.1.1. Ratios de liquidez.....</b>	<b>27</b>
1.3.2.1.1. Liquidez general.....	28
1.3.2.1.2. Ratio de prueba defensiva.....	28
1.3.2.1.3. Capital de Trabajo.....	28
1.3.2.2. Conversión del efectivo.....	29
1.3.2.2.1. Índices de gestión.....	29
1.3.2.2.2. Rotación de cuentas por cobrar.....	29

1.3.2.2.3.	Rotación de capital de trabajo.....	29
1.3.2.2.4.	Rotación de efectivo. ....	30
1.3.3.	Marco conceptual. ....	30
1.4.	Formulación del problema.....	31
1.4.1.	Problema general. ....	31
1.4.2.	Problemas Específicos.....	31
1.5.	Justificación del estudio .....	32
1.5.1.	Justificación teórica. ....	32
1.5.2.	Justificación metodológica. ....	32
1.5.3.	Justificación práctica. ....	32
1.6.	Hipótesis .....	32
1.6.1.	Hipótesis General. ....	32
1.6.2.	Hipótesis Específicas.....	32
1.7.	Objetivos.....	33
1.7.1.	Objetivo General.....	33
1.7.2.	Objetivos Específicos. ....	33
II.	MÉTODO .....	33
2.1.	Diseño de Investigación.....	33
2.1.1.	Diseño. ....	33
2.1.2.	Nivel. ....	33
2.1.3.	Tipo de estudio. ....	33
2.1.4.	Enfoque.....	34
2.1.5.	Método.....	34
2.2.	Variables, operacionalización.....	34
2.2.1.	Variables.....	34
2.2.2.	Operacionalización de las variables. ....	35
2.2.2.1.	Variable 1: Políticas de cobranzas. ....	35
2.2.2.2.	Variable 2: Liquidez.....	35
2.2.3.	Matriz de operacionalización de las variables. ....	36
2.3.	Población y muestra .....	37
2.3.1.	Población. ....	37
2.3.2.	Muestra. ....	37
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ....	37
2.4.1.	Técnica.....	37
2.4.2.	Instrumento de recolección de datos. ....	37
2.4.3.	Validez.....	37
2.4.4.	Confiabilidad del instrumento. ....	38



2.4.4.1.	Análisis de confiabilidad general.....	38
2.4.4.2.	Análisis de confiabilidad del instrumento de la variable Políticas de cobranzas.....	39
2.4.4.3.	Análisis de confiabilidad del instrumento de la variable liquidez. ...	41
2.5.	Métodos de análisis de datos .....	43
2.6.	Aspectos éticos .....	43
III.	RESULTADOS .....	44
3.1.	Descripción de resultados.....	44
3.1.1.	Análisis descriptivo de la variable políticas de cobranzas. ....	44
3.1.2.	Análisis descriptivo de la variable liquidez.....	54
3.2.	Tablas cruzadas.....	74
3.3.	Prueba de hipótesis .....	79
3.3.1.	Hipótesis general. ....	79
3.3.2.	Hipótesis específica 1. ....	80
3.3.3.	Hipótesis específica 2. ....	81
3.3.4.	Hipótesis específica 3. ....	81
IV.	DISCUSIÓN.....	83
V.	CONCLUSIONES.....	86
VI.	RECOMENDACIONES .....	88
VII.	REFERENCIAS .....	89
VIII.	ANEXOS.....	92
	<b>Anexo 1:</b> Matriz de consistencia.....	93
	<b>Anexo 2:</b> Validación de instrumentos por expertos .....	94
	<b>Anexo 3:</b> Instrumento de recolección de datos .....	100
	<b>Anexo 4:</b> Base de datos del censo .....	102
	<b>Anexo 5:</b> Captura de pantalla del turnitin .....	103
	<b>Anexo 6:</b> Acta de aprobación de tesis .....	104
	<b>Anexo 7:</b> Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV .....	105
	<b>Anexo 8:</b> Autorización de la versión final del trabajo de investigación .....	106

## Índice de tablas

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables .....	36
Tabla 2. Validación de expertos .....	38
Tabla 3. Resumen de procesamiento de casos general .....	39
Tabla 4. Estadístico de fiabilidad general.....	39
Tabla 5. Estadísticos de fiabilidad de la variable Políticas de cobranzas.....	39
Tabla 6. Validez ítem por ítem: Políticas de cobranzas .....	40
Tabla 7. Estadísticas de fiabilidad de la variable liquidez.....	41
Tabla 8. Validez ítem por ítem: liquidez .....	42
Tabla 9. Las cuentas por cobrar son derechos exigibles.....	44
Tabla 10. La posición de la caja chica tiene que ser óptima .....	45
Tabla 11. El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito .....	46
Tabla 12. El plazo para determinar el crédito debe ser el menor posible.....	47
Tabla 13. La venta de bienes genera cuentas por cobrar y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas .....	48
Tabla 14. El nivel de caja chica siempre debe ir en aumento.....	49
Tabla 15. Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible.....	50
Tabla 16. El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de cobranzas .....	51
Tabla 17. La industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito .....	52
Tabla 18. Los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente.....	53
Tabla 19. La venta de bienes genera cuentas por cobrar .....	54
Tabla 20. Las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado .....	55
Tabla 21. En el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito .....	56
Tabla 22. Las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa.....	57
Tabla 23. La obtención de ingresos genera liquidez .....	58
Tabla 24. La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago de la empresa.....	59
Tabla 25. La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo.....	60
Tabla 26. Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones.....	61

Tabla 27. Cuánto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa.....	62
Tabla 28. Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos .....	63
Tabla 29. Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez.....	64
Tabla 30. Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa.....	65
Tabla 31. Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa .....	66
Tabla 32. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas....	67
Tabla 33. Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez .....	68
Tabla 34. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa .....	69
Tabla 35. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa .....	70
Tabla 36. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.....	71
Tabla 37. Las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez .....	72
Tabla 38. El bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa .....	73
Tabla 39. Políticas de cobranzas * liquidez.....	74
Tabla 40. Políticas de cobranzas * lineamientos de crédito .....	75
Tabla 41. Políticas de cobranzas * métodos de análisis .....	76
Tabla 42. Liquidez* ratios de liquidez .....	77
Tabla 43. Liquidez* conversión del efectivo .....	78
Tabla 44. Coeficiente de correlación entre políticas de cobranzas y liquidez.....	79
Tabla 45. Coeficiente de correlación entre políticas de cobranzas y los ratios de liquidez .....	80
Tabla 46. Coeficiente de correlación entre políticas de cobranzas y la conversión del efectivo .....	81
Tabla 47. Coeficiente de correlación entre políticas de cobranzas y métodos de análisis .....	82

## Índice de figuras

Figura 1. Las cuentas por cobrar son derechos exigibles .....	44
Figura 2. La posición de caja chica tiene que ser óptima .....	45
Figura 3. El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito .....	46
Figura 4. El plazo para determinar el crédito debe ser el menor posible .....	47
Figura 5. La venta de bienes genera cuentas por cobrar y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas .....	48
Figura 6. El nivel de caja chica siempre debe ir en aumento .....	49
Figura 7. Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible.....	<a href="#">50</a>
Figura 8. El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de cobranzas .....	51
Figura 9. La industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito.....	52
Figura 10. Los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente .....	53
Figura 11. La venta de bienes genera cuentas por cobrar.....	54
Figura 12. Las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado.....	55
Figura 13. En el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito .....	56
Figura 14. Las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa .....	57
Figura 15. La obtención de ingresos genera liquidez .....	58
Figura 16. La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago de la empresa.....	59
Figura 17. La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo .....	60
Figura 18. Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones.....	61
Figura 19. Cuánto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa.....	62
Figura 20. Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos.....	63
Figura 21. Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez .....	64
Figura 22. Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa .....	65
Figura 23. Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa .....	66
Figura 24. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas ..	67

Figura 25. Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez .....	68
Figura 26. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.....	69
Figura 27. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.....	70
Figura 28. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.....	71
Figura 29. Las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez.....	72
Figura 30. El bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa.....	73
Figura 31. Políticas de cobranzas * liquidez.....	74
Figura 32. Políticas de cobranzas * lineamientos de crédito.....	75
Figura 33. Políticas de cobranzas * métodos de análisis.....	76
Figura 34. Liquidez* ratios de liquidez.....	77
Figura 35. Liquidez* conversión del efectivo.....	78

## Resumen

El presente trabajo de investigación, tiene por objetivo analizar de qué manera las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. La importancia del estudio se basa en la falta de liquidez que presenta esta empresa, al momento de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que este rubro empresarial de la imprenta, enfrenta diversos problemas en las cuentas por cobrar, debido principalmente a la preferencia de los clientes, como la diversidad de productos o la falta de seguridad, razón por el cual se pretende indagar soluciones para recuperar los derechos exigibles, y así la empresa puedan cumplir con sus obligaciones a corto plazo, y continuar con sus actividades con eficiencia. La investigación se trabajó con la teoría de Bernstein, la cual realiza su aporte científico, mencionando que la liquidez es la velocidad para convertir los activos circulantes en efectivo o de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones. El tipo de investigación es básica, el diseño de la investigación es no experimental transversal correlacional, con una población de 20 personas en las áreas de administración, tesorería, créditos, cobranzas y contabilidad, la muestra está compuesta por 20 personas, ya que la población es menor al requerido para aplicar la fórmula del muestreo. La técnica que se usó es el censo, debido a la diminuta población y el instrumento de recolección de datos, el cuestionario fue aplicado a las personas de las áreas ya mencionadas. Para la validez de los instrumentos se utilizó el criterio de juicios de expertos y además está respaldado por el uso del Alfa de Cronbach; la comprobación de las hipótesis realizó con la prueba de Correlación por Rangos de Spearman. En la presente investigación se llegó a la conclusión que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Palabras claves:** Políticas de cobranzas, liquidez, lineamientos de crédito.

## **Abstract**

This research work, aims to analyze how the collections policies relate directly to improve the liquidity of the company publishing house Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. The importance of the study is based on the lack of liquidity that presents this company, at the time of their obligations in the short term now that this business the printers category, faces various problems in accounts receivable mainly due to the preference of the clients, such as the diversity of products and the lack of security why he intends to investigate solutions to retrieve enforceable rights, and so the company can meet its obligations in the short term and continue its activities effectively. The research worked with the theory of Bernstein, which carries out its scientific contribution mentioning that liquidity is the speed to convert the assets in cash or in a simple way as the ability to pay short-term that the company has to comply with its obligations. The type of investigation is basic the design of the research is not experimental cross correlation, with a population of 20 people in the areas of administration, Treasury, credit, collections and accounting, the sample is composed of 20 people, because the population is less than required to apply the formula of sampling. The technique you use is the census, due to the tiny population and the instrument of data collection, the questionnaire was applied to the people of the areas already mentioned. For the validity of the instruments used the criterion of expert opinions and in addition is supported by the use of the Cronbach's alpha; the verification of the assumptions made by the Spearman's rank correlation. In the present investigation it was concluded that the policies of collections relate to improve the liquidity of the publishing house Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Keywords:** Policies of collections, liquidity, credit guidelines.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Para toda empresa la recaudación de los ingresos es un punto bastante significativo dentro de la gestión financiera, pues depende de ello el cumplimiento de las obligaciones y claro está, la obtención de resultados positivos como las utilidades. Las malas políticas de cobranzas, puede conllevar a problemas de liquidez, y éstos pueden ser ocasionados por motivos que van desde los pagos impuntuales hasta las cuentas pendientes de cobranza.

El rubro editorial, rubro que se ha ido transformando con el pasar de los años y sobre todo con el avance de la tecnología, mediante la aparición del libro en formato digital, entre otros motivos, no es ajeno a estos problemas, pues los ingresos en este sector han ido disminuyendo relativamente. Y así lo manifiesta Rosalina Díaz Valcárcel, presidenta de la Asociación de Editores de Madrid en España, quien en marzo del presente año en una conferencia para el diario español El Mundo señaló que el mayor problema de la industria del libro español ha sido la disminución de la ventas, la que se dio lugar al inicio de la crisis económica, llegando a perder hasta un 40% de mercado. Valcárcel también indicó que aunque en los dos últimos años este sector empezó con la recuperación, actualmente puede considerarse que se factura un 30% menos que en los buenos tiempos.

En el sector nacional, se tiene un claro ejemplo en cuanto a unas malas políticas de cobranzas, este es el caso de la librería líder en el mercado peruano: Crisol. Esta librería durante el año 2015 empezó a tener problemas financieros, debido a que los ingresos de la empresa cayeron a 63 millones de soles y al aumento de una deuda considerable a corto plazo que aumentó de 8,2 a 13,5 millones de soles. Los dos motivos que hicieron que la deuda de Crisol aumente considerablemente fueron la inversión hecha por la librería en su nuevo almacén de Lurín –que sumó S/.10.5 millones entre el terreno y la construcción del edificio– y en sus nuevas subsidiarias (como una marca de útiles de oficina y una juguetería).



En el ámbito local, la empresa Editorial Franco dedicada al sector imprenta en el distrito del Rímac , presentó últimamente serios problemas con respecto a su liquidez, como la ausencia de planificación financiera, manifestados en las defectuosas políticas de cobranzas, hecho que ha dado lugar al reclamo de pagos pendientes por parte de los acreedores y hasta en el propio personal de la empresa, lo cual ha generado un reclamo por parte de estos, estos problemas financieros ponen en riesgo la continuidad de estas empresas en el mercado, entonces es de necesidad evaluar y revisar las normas usadas hasta el momento para cambiarlas o mejorarlas, y así utilizarla como un medio que ayude a mejorar el flujo de dinero en efectivo, y poder liberarse de las deudas que la aquejan.

## **1.2. Trabajos previos**

Loyola. (2016) investigó sobre las cuentas por cobrar en su investigación titulada: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en el distrito de Trujillo”. El autor se planteó como meta establecer de qué manera el manejo de las políticas de cobro repercute en el efectivo de la organización objeto de estudio, y como se relacionan estas dos variables. La conclusión a la que llegó el autor luego fue: La gestión de cobranzas denota una clara relación con el flujo de efectivo de la empresa de la cual se llevó a cabo el estudio que se muestra en este ejemplo en la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L., ya que a causa de su falta de gestión de cobranzas, la cual es voluble dado que en el análisis de los futuros nuevos clientes potenciales, se deja llevar en diferentes ocasiones por el reconocimiento que tienen las organizaciones y reconocimiento, o simplemente la experiencia que éstos han adquirido en el mercado, lo cual no se les hace un seguimiento debido más estricto como constatar el que cumplan con sus obligaciones que contraen con diferentes empresas.

Gonzales, y Sanabria. (2016) autoras de la tesis: “Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010 – 2015”, se plantearon como objetivo analizar la repercusión de las consecuencias de las políticas de cobranzas con respecto a la liquidez en la universidad objeto de estudio. Dichos autores llegaron a concluir que la gestión de cobranzas tiene una participación directa sobre la liquidez en la universidad objeto de estudio, que repercutió en un análisis final. Todo esto refiere a que cada uno de los alcances de los

lineamientos de crédito, lineamientos de cobro, razones de actividad y morosidad influye directamente en el efectivo que se proyecta en las razones de efectivo corriente, ratio ácida, ratio de liquidez y fondo de maniobra neto sobre los principales activos que posee la organización.

Vásquez, y Vega. (2016) realizaron la tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016”, ambos autores definieron como objetivo el de medir cómo la gestión de cuentas por cobrar influye directamente en la falta de liquidez de la empresa objeto de estudio, ubicada en el distrito de Huanchaco. La conclusión a la que llegaron dichos autores fue que la información que se obtuvo en el trabajo de campo, permitió concluir que las políticas de cobranzas, repercuten en la baja liquidez de la empresa Consermet S.A.C. y que el estudio de los datos dio como resultado posicionar el flujo de ventas al crédito repercutía en el déficit de efectivo de la organización, lo que produjo que la misma no tenga efectivo como para asumir sus responsabilidades con terceros en el corto y mediano tiempo.

Pérez. (2013) desarrolló la tesis denominada: “Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L.; durante el año 2013”. , el objetivo sostenido por el autor fue el de analizar el procedimiento de cobranzas y establecer su influencia en el efectivo de la organización objeto de estudio. El autor se propuso como conclusión que en la organización “Juan Pablo Mori E.I.R.L.” se desarrolla un inadecuado proceso de créditos, incumplándose las actividades de volumen de créditos establecido en un momento, esto debido a que los responsables de ofrecer el crédito ciertas veces ratifican el repertorio crediticio del cliente, y cuando este solicita el crédito no se elabora un estudio del riesgo futuro, además en cuanto a la realidad de las gestiones y lineamientos al momento de otorgar financiamiento de la organización, el producto de la cartera pesada culminó con la existencia de algunos créditos a entes del rubro estatal, los cuales llegaron a alcanzar una deuda de S/. 128,356.87 que representaba el 10 % de la cartera total.

Castro. (2015) Autor de la tesis titulada: “Política de cobranzas y su efecto en el reconocimiento y medición de los ingresos según la norma de Contabilidad 18, ingresos ordinarios, en la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito SAC, Distrito de Trujillo– año 2012”, el objetivo sostenido por el autor fue el de determinar de cómo

las gestiones de Cobranzas incide en el nivel de efectivo de la empresa en referencia. De los productos que resultaron, el autor llegó a la conclusión de que nunca existió hasta el año 2012 una gestión de cobranza que se efectúe de manera eficaz, gracias a esto en el 2013 se implantó una política más ordenada, gracias a esto se llegó a realizar documentos de remisión transportista siendo más acelerado que en el 2012, y esto derivó a que las preferencias económicas por la prestación de servicios al crédito sea óptimo.

Torres, y Avelino. (2017) realizaron un artículo de investigación denominado “Las Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA”, dicha empresa se encuentra en Ecuador. Los autores se plantearon desde el comienzo de la investigación medir cómo el mal manejo de las cuentas por cobrar se plasma en la falta de liquidez en la empresa objeto de estudio. En cuanto a los resultados que se obtuvo, se llegó a la conclusión que en la empresa objeto de estudio no se visualiza método de análisis financieros en el control de las cuentas por cobrar, lo que limitaba el aumento de la eficacia económica. Tampoco existía una eficaz políticas de cobros, y además en el tiempo revisado la empresa disminuyó tanto su fondo de maniobra como sus flujos de efectivo, representando diferentes saldos inertes de recursos por la ausencia de un control de los flujos de caja, repercutiendo directamente en la liquidez. Finalmente, en cuanto al personal que labora en el área económica contable, éste, no cuenta con los conocimientos prudentes, ni con las capacitaciones recomendables para poder aplicar las diferentes técnicas en el control de las cuentas por cobrar.

Cárdenas y Velasco (2014), son autoras del artículo denominado “Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud”, dicha publicación corresponde a una revista colombiana, en la que se detalla como objetivo de las autoras, medir la repercusión que genera la morosidad de las cuentas por cobrar en la solvencia y el nivel de efectivo de la empresa objeto de estudio, efectuada en la ciudad de Cúcuta, Departamento Norte de Santander, Colombia. Los resultados evidenciaron el rápido aumento de los costos y los gastos sin ningún reparo con alusión al crecimiento de las ventas, igualmente el aumento de las cuentas por cobrar, esto repercutió directamente en el sostén financiero de la empresa objeto de estudio.

Posada (2012) realizó la investigación titulada: “Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM Colombia Ltda.”, la empresa investigada es una empresa dedicada al transporte de contenedores en varios países, delimitándose en este caso para el país de Colombia. Para este caso se dice que la liquidez y la solvencia son los objetivos fundamentales para cualquier actividad, esto fue lo que manifestó la autora como preámbulo al objetivo de su investigación, que fue el de medir los factores fundamentales que se debe requerir al momento de otorgar un crédito, también poder medir la capacidad de pago del futuro cliente basándonos en el análisis de distintos documentos, la experiencia en el rubro de la empresa, el nivel de movimientos tanto cuando importan como exportan y realizar la proyección para otorgar o negar el préstamo de acuerdo a la capacidad de pago del cliente. La conclusión determinada por la autora fue que la organización representa principalmente rentabilidad, sin embargo el tiempo de la cartera pesada que tenía frente a sus obligaciones financieras con los proveedores la llevaba a poseer diferentes crisis de liquidez y solvencia.

Guerrero (2011) Realizó un trabajo de investigación titulado: “Gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la compañía Centro Marcas en el período octubre 2009 a marzo 2010”, esta investigación ecuatoriana, tuvo como objetivo el de analizar la supervisión interna sobre la gestión de cobranzas y su repercusión en la liquidez de la empresa objeto de estudio, asumiendo estrategias que eviten el desvío de los principales cobros del ente. La conclusión a la que llegó el autor fue que los mecanismos de control interno, no coadyuvaba, lo que incidió directamente en poner el énfasis a atender al cliente, en cuál eficaz puede salir el trabajo, ocasionando disminuciones económicas, y esto ocasionó que la organización no pudo realizar los pagos por concepto de obligaciones en el mediano plazo, propias del giro del negocio.

Mejía, Martínez y Alvarado. (2011) realizaron un trabajo de investigación titulado denominada “Análisis Financiero de las cuentas por cobrar y sus repercusiones en las evaluaciones de desempeño de liquidez y financiamiento de empresas dedicadas al rubro de restaurantes y suministro de banquetes del municipio de San Salvador”. El objetivo planteado fue el de identificar los diferentes puntos del sector que muestren debilidades que infieren directamente al estatus financiero, también el de analizar las principales vulnerabilidades en cada uno de los ciclos económicos, los mismos que sostuvieron proponer alternativas de solución al problema, así como la implementación

en la reingeniería de procesos que a la vez proporciona la base de solidez económica al negocio. Para llegar a dicho objetivo, los autores obtuvieron información a través de un estudio de campo mediante encuestas realizadas a las empresas que podrían tener problemas financieros, la muestra estuvo conformada por 34 empresas pertenecientes al rubro de restaurantes. El resultado que sostuvieron los investigadores fue que el análisis financiero de liquidez y las finanzas en las organizaciones estudiadas, son un arma crucial que funcionen mejor, y no solo es para saber cuál es función sino para facilitar de una manera óptima la toma de decisiones que es crucial para la empresa, es por eso que si se logra identificar las deficiencias en los procesos servirá para encaminar mejor los resultados. También se puede decir que cuando no se toma las decisiones oportunamente, esto genera como resultado que lo planeado no salga como se quería desde un principio, esto pasa porque no se conoce de manera real y oportuna la situación financiera de la organización, no sería posible calcular las diferentes contingencias implícitas.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Bases teóricas de Políticas de Cobranzas.**

Según Van Horne y Wachowicz (2010) indicaron que:

las Políticas de Créditos y Cobranzas de una empresa, conlleva diversas acciones, tales como: Cuán buena es la cuenta aceptada, el tiempo que se le otorgará el crédito, el grado de descuento, palabras exclusivas, como días únicos, el grado de los gastos de cobranza. (p.250)

Para poder planificar el ingreso de dinero por las ventas realizadas, es necesario conocer de manera anticipada la política de créditos que mantiene la empresa, es decir, bajo qué condiciones y en qué plazos vende la empresa. Dicha política de crédito es la que determinará la oportunidad de la cobranza, por lo general las empresas consideran como plazo: 30, 60 o 90 días del mes, pero puede que también haya cobros al contado.

A su vez Gitman (2003) planteó esto, “son los lineamientos que la organización utiliza con el fin de elaborar un planeamiento de cobranzas de las cuentas que están por cobrar y cuando las mismas llegan a vencer”. (p.170)

Del mismo modo Levy (2009) sostuvo que, “las técnicas que el ente realiza con el fin de rescatar la cartera de clientes que actualmente posee y expirada”. (p.212)

De acuerdo a lo expuesto por estos dos últimos autores, se sostiene que la gestión de cobranzas serán los lineamientos que utilizará el ente para poder hacer efectivo las cobranzas de deudas vencidas o prontas a vencer, y así poder evitar la incobrabilidad de estas cuentas.

#### **1.3.1.1.      *Créditos.***

Morales (2014) afirmó que el crédito es el procedimiento que eleva la rentabilidad de la empresas, y cuando esto ocurre los entes incrementan el flujo de su control financiero y las adquisiciones que hacen a otras organizaciones por concepto en materias primas y servicios indispensables para su producción, y con ello representa un aumento en su economía, porque las empresas aumentan sus diferentes transacciones y con ello adquisiciones de materias primas, pago de servicios diversos, pago de impuestos, etc., por esto se dice que el crédito ayuda a reactivar la economía de la empresa.(p. 75)

Morales (2014) manifestó que, las empresas tienden a buscar diferentes formas a la hora de otorgar un crédito al cliente, esto a que hay empresas que tienen departamentos o áreas encargadas de realizar el otorgamiento de créditos y la cobranzas de estos, así como empresas que solo tienen un área encargada de estas dos funciones, pero sea cual fuera el caso, el área encargada deberá de tomar en cuenta múltiples factores al momento de conceder un crédito, principalmente basándose en la investigación, análisis y la aceptación que puede tener un futuro clientes, así como también tener un personal capacitado para cumplir dicha función de la manera más óptima y responsable posible. (p. 100)

De acuerdo a lo planteado con el autor, se puede señalar que un crédito es una facilidad de pago que otorga una empresa a su cliente, con la finalidad de elevar sus ventas y adquirir liquidez a un corto plazo, sin embargo, hay que tener cuidado al otorgar un crédito, ya que puede volverse contraproducente para los fines económicos

de la organización, para evitar tal problema, se tiene que evaluar y seguir una serie de lineamientos de créditos.

### **1.3.1.2. Lineamientos de crédito.**

Ettinger (2000) manifestó que “Son la base que usa el gerente de una organización para llevar el control de los créditos cedidos”. Un jefe que concede créditos deliberadamente provoca diferentes pérdidas para el ente”. (p.230)

Reyes (2002) señaló que, son los indicadores que generalmente tienen por fin guiar la acción, cediendo a los jefes inmediatos más espacio de trabajo para la toma de decisiones que les corresponde aplicar, por lo tanto, se utiliza para mencionar, explicar o sustituir las políticas dadas. Asimismo, sostuvo que son los patrones esenciales para delegar a las autoridades la aplicación de cierto rol u ocupación y que dicho trabajo sea efectuado con la orientación que corresponde. (p.169).

Por consiguiente, los lineamientos de cobranzas, son indicadores o políticas a través de los cuales se definirá si se le realizará el otorgamiento del crédito a un cliente, haciendo un previo análisis a este, para ver si es un cliente al cuál se le deba vender con facilidades de pago o si es uno al cual debemos simplemente no otorgar ningún beneficio.

### **1.3.1.3. Posición de caja.**

Según Espinosa (2010) señaló que la posición de caja es el grupo de acciones que la organización tomará para organizar mejor sus cobranzas y pagos, para que esta pueda cumplir con sus obligaciones de la mejor manera.

Según Alvarado (2012), sostuvo que:

El óptimo nivel de efectivo y de activos relacionados a la liquidez puede coadyuvar a la empresa a conservar su nivel crediticio con respecto a las entidades financieras, esto conlleva a la organización adquirir materiales a sus abastecedores, así mejorar sus relaciones comerciales y sostener una mayor línea de crédito con su entidad financiera (...), tener la suficiente liquidez para poder enfrentar sus obligaciones, denota que la empresa está en la capacidad de responder a cualquier contingencia, esto debido a la situación económica que mantiene, en donde las organizaciones se retan a diferentes series de retos cada vez más difíciles de superar como es el avance de la modernización, pero si llega a superar esto, se abrirá paso a poder comercializar con el exterior.(p.63).

#### **1.3.1.4. Nivel de inventarios.**

Según Calderón (2014) mencionó que es el acumulamiento de activos además, nos menciona que es un aprovisionamiento de mercadería y de sus principales componentes que ayudan al nivel para poder producir a gran demanda de los clientes de todos los ámbitos. (p.5)

Según Calderón (2014) sostuvo que:

Tener un óptimo sistema de inventarios se podrá eliminar de raíz las devoluciones, mejorar relaciones comerciales con el cliente y poder enfocarse en realizar inversiones de otro ámbito, ya que se dará libertad para poder mirar hacia otros rumbos sin estar preocupándose en mirar el stock de mercaderías en el almacén. (p.10)

A lo que refiere el autor es que mientras la empresa posea un óptimo nivel en sus inventarios, esta podrá satisfacer sus necesidades con la mínima inversión, además obteniendo un buen nivel de inventarios hará que la empresa tenga mayor poder adquisitivo, y por ende mayor poder crediticio.

#### **1.3.1.5. Plazos de crédito.**

Uceda (2014) mencionó que son los procesos que comprenden aquellas operaciones que tienen por finalidad la decisión de conceder crédito a distintos clientes y algunas que tienen por función recuperarlas, esto permitirá elevar al máximo el la utilidad sobre la inversión propia. (p.18)

Vásquez (2013) señaló que existen 5 métodos para asignar plazos de créditos, estos son:

##### El método basado en el crédito necesario

Esta técnica se basa en utilizar la cantidad de crédito justo del cliente.

##### Método basado en el recurso propio del cliente

Esta técnica se utiliza para medir el total de riesgo en la que la empresa puede incurrir derivado en los recursos dichos de esta.

##### Técnica basada en el fondo de maniobra

Este método es parecido a lo dicho anteriormente, se basa en realizar el cálculo basado en el fondo de maniobra del cliente, en reemplazo del capital propio de la empresa.

##### Método basado en las compras anuales del cliente



Otro sistema es mediante que simboliza las adquisiciones o adquisiciones globales al año del cliente con el equipo de los abastecedores, para esto debe analizar el resultado global de sus adquisiciones realizadas anualmente.

#### El método del límite de crédito provisional discrecional

Este sistema se basa que el representante fija un cierto tope de crédito de manera discreta, pero esto es basado a su propia vivencia y experiencia en el campo, en las ventas que ya se prevén, en el crédito justo y en la capacidad supuesta del cliente.

El tope del crédito es dado de manera permanente por un lapso que puede oscilar entre 6 a 12 meses y en el transcurso se analiza la solvencia de pago y perfil del futuro cliente. (p.12)

#### **1.3.1.6. Métodos de análisis.**

Según Hernández (2005) mencionó que:

Teniendo como base que se quiere ganar un prestigio en el mercado de empresas se establece una serie de objetivos, que se basa principalmente en el análisis crediticio propio de la empresa, cuyo objetivo principal será:

Identificar ciertas contingencias al momento de otorgar las operaciones y la forma de anularlos, llegando a conocer mejor al cliente analizando en base a sus estados financieros, evaluando su administración, su productividad y su comportamiento dentro del mercado. (p.25)

#### **1.3.1.7. Análisis cuantitativo.**

Según Hernández (2005) sostuvo que:

Existe un método para evaluar a los futuros clientes, este método se basa principalmente en evaluar sus estados financieros de manera detallada y con las partidas correctamente aplicadas, los clientes deberán entregar sus estados financieros de los últimos tres años debidamente certificados con sus notas que aclaren la razonabilidad que debe tener todo estado financiero, además de evaluar los diferentes ratios que resulte de elaborar los estados financieros, esto repercutirá en la que si el cliente posee la capacidad de pago suficiente como para poder otorgarle un crédito y el tiempo que se le asignará a este. (p.27)

#### **1.3.1.8. Análisis cualitativo.**

Según Hernández (2005) sostuvo que:

Para utilizar el método del análisis cualitativo se debe tomar en consideración que la ganancia o pérdida de sus negocios depende en principalmente de factores externos a

ellas, como por ejemplo la situación por la que atraviesa su sector y de la economía nacional, también de la política económica que aplica el gobierno actual, incluso de la economía mundial, etc., todo esto es primordial que se identifique en el sector en el cual la empresa labora, y se analice la situación actual, contingencias y perspectivas del mismo. Así como obtener información global de la empresa, tener claro la calidad y capacidad de la administración del ente, los productos o servicios que ofrecen, áreas de influencia, principales clientes, principales abastecedores, y que tan posicionados están en el mercado. (p.28)

### **1.3.1.9. Capacidad de pago.**

Según Enrique (2012) sostuvo que la capacidad de pago es la cantidad máxima de los ingresos que puedes destinarlas al pago de las deudas.

Según el autor la define como el potencial que obtiene una persona o institución para cumplir sus responsabilidades, esto quiere decir que debemos de analizar a los próximos clientes, la capacidad de pago que éstos tienen con sus demás proveedores, solicitando información como los Estados Financieros, Letras de cambio canceladas, Facturas por pagar canceladas, como también sus PDTs mensuales.

### **1.3.1.10 Riesgo.**

Félix (2008) mencionó en términos muy sencillos que el riesgo siempre existirá en todo tipo de operación o actividad económica que hagamos, es algo incierto que ignoramos al predecir con gran acierto lo que pudiese ocurrir tiempo después.

Para resumirlo “riesgo” es sinónimo de incertidumbre, es decir no podremos saber lo que pasará en un futuro.

El riesgo crediticio se basa en la incertidumbre que posee la empresa al momento de realizar el cobro de las cuentas por cobrar, si el cliente no logra cancelar su deuda a tiempo, esto derivará en base a la morosidad del producto de las cuentas por cobrar. (p.23)

#### **1.3.1.10.1 Determinación del riesgo crediticio.**

Según Canaza (2015), “Si una empresa quiere instalar un mecanismo de créditos que resulte eficiente, deberá tener en cuenta los múltiples factores de riesgo que puede ocurrir durante este proceso, como los factores externos que pueden afectar a sus clientes en el transcurso del tiempo de cobro, que pueden afectar de manera consecuente a la empresa.

En seguida detallaremos la determinación del riesgo crediticio:

a) Etapa de Definición de los Límites del Riesgo del Crédito.- En este punto los límites

estarán sujetos a la capacidad económica de la empresa que otorgará el crédito, ya que para otorgar cierto crédito, evaluarán las garantías a favor de la organización, además de estudiar y analizar al cliente, de acuerdo a esto tendrá que proyectar cuánto de crédito dar y por cuánto tiempo se le otorgará el mismo.

b) Características del solicitante de crédito.- Para poder otorgar un crédito, primero debemos evaluar estratégicamente al cliente, guiarse principalmente de lo que hace una entidad bancaria al momento de evaluar a sus clientes, sistemas complejos con muchas variables que ayuden a ver claramente si este nuevo cliente está apto o no de otorgar un crédito, esto principalmente no lo hace ni una empresa industrial ni comercial, por eso es que se cometen muchos errores al dar un crédito a empresas o personas naturales.

c) Evaluación del destino del Crédito.-"Diversos clientes solicitan un crédito para distintos planes empresariales, pero el problema se genera cuando estos préstamos se utilizan para fines personales ajenos al giro del negocio, esto trae como consecuencia a que el crédito otorgado esté en riesgo de no ser cancelado, llevando a la empresa otorgante a generar pérdidas considerables, por ello la importancia de analizar y elaborar un plan estratégico para evitar este tipo de contingencias que se pueden presentar durante el proceso de cobro. (p.63).

### **1.3.2. Bases teóricas de liquidez.**

Según Silva (2012) mencionó que, la liquidez viene a ser la capacidad en que una compañía puede cumplir con sus pasivos, esto quiere decir, que el hecho de que las empresas cumplan de manera puntual con dichas obligaciones le permitirá convertir sus activos en liquidez. Dicho de otra manera, se puede decir que la liquidez es la característica principal de un activo, por la cual es posible que sea transformada de manera inmediata en dinero, vale decir, en billetes y monedas.(p.12)

Rubio (2007) señaló con respecto a la liquidez, que existen diferentes niveles de liquidez, dicho autor señala que una ausencia de efectivo puede ocasionar que el ente se imposibilite de aprovechar ciertas rebajas a su favor así como también diferentes opciones rentables. Afirmando sobre todo que puede predecir que se frene notoriamente la capacidad de expandirse. Esto quiere decir, que la ausencia de liquidez a este grado conlleva una disminución para elegir libremente y, por consiguiente, un alto al capital de trabajo.

Por otro lado, Pascale (2009) la definió como la astucia y la capacidad de realizar correctamente el cumplimiento de sus pasivos financieros a corto plazo, tal como en un principio fueron pactadas.

#### **1.3.1.1. Ratios de liquidez.**

Chávez, Quevedo y Rivero (2016) afirmaron en su libro sobre planes financieros que los ratios de liquidez permiten mostrar el potencial que tiene la organización para conseguir dinero en el corto plazo y financiar sus actividades de operación. Miden el grado que posee la organización para obtener fuentes de efectivo y atender las obligaciones de corto plazo. (p.212)

Rojas, Montero y Granda (2014) con respecto a los ratios de liquidez señalan que van a indicar el poder de adquisición de pago que tiene un negocio en el corto plazo, en la parte corriente o circulante y que para ello se recurre a tres indicadores que miden dicha capacidad como son: la razón circulante, la prueba ácida y la razón de efectivo. (p.150)

#### 1.3.2.1.1. *Liquidez general.*

Vásquez (2013) mencionó que esta razón es la que mide que cantidad de deuda son cubiertas netamente por el activo de la empresa, además refiere a que la conversión del dinero se deriva a los próximos vencimientos de los pasivos del ente. (p.26)

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

#### 1.3.2.1.2. *Ratio de prueba defensiva.*

Según Aguilar (2013) mencionó que:

Esta razón pretende ser aún más estricta y permite medir el potencial de efectivo de pago de las organizaciones con respecto a sus deudas corrientes en el corto plazo, aquí sobresale básicamente los activos que están dentro del equivalente de efectivo y los valores negociables, pero no tomando en cuenta las cuentas del activo corriente, así como también ni el tiempo ni la incertidumbre, esta razón también es llamado de pago inmediato, lo ideal es que oscile entre 0.10 y 0.20, además se obtiene del resultado de dividir el equivalente de efectivo entre el pasivo corriente, esta razón nos ayudará mucho para analizar cómo estamos afrontando nuestras obligaciones sin recurrir a nuestro flujo de ventas.(p.38)

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} * 100$$

#### 1.3.2.1.3. *Capital de Trabajo.*

Vásquez (2013) mencionó que es lo que le sobra a la empresa luego de realizar sus pagos por concepto de deudas inmediatas, en otras palabras se puede mencionar que es como el efectivo que le queda seguir trabajando de manera correcta días tras día (p.27)

$$\text{CT} = \text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

### 1.3.2.2. *Conversión del efectivo.*

Fernández (2001) sostuvo que, es lo que demora la organización el ente en recopilar sus principales cobranzas luego de vender utilizando el crédito. (p.28)

Brigham (2001, p .606-607) mencionó que, el tiempo en que el activo se convierte en dinero es aquella que se basa en el lapso que pasa entre el periodo en el que la empresa realiza los desembolsos, o sugiere en mantener stockeado el inventario, y la fecha en la cual recibo los niveles de entrada de efectivo o elabora un mantenimiento positivo en dinero a raíz de invertir en la producción. En el ejemplo se usan diferentes términos como el periodo en el cuál el inventario se convierte en dinero en efectivo o que también es el promedio del transcurso del tiempo para convertir los productos en productos realizados y ofrecerlos o venderlos a los distintos mercados en una fecha siguiente; es el tiempo que transcurre cuando la mercadería está en el almacén en todo el transcurso de la producción. El tiempo en el que el inventario se convierte en efectivo se calcula de la siguiente manera:

$$CE = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de venta por día}}$$

#### 1.3.2.2.1. *Índices de gestión.*

Chávez, Quevedo y Rivero (2016 b) indicaron que estos ratios van a permitir evaluar los resultados de las áreas más importantes o específicas de la empresa y comprarlas con lo presupuestado o esperado en cada una de ella, es decir, miden la rapidez con que ciertos activos agregan valor a la empresa, y la eficacia en la utilización de las gestiones de la empresa en la generación de valor. (p. 231)

#### 1.3.2.2.2. *Rotación de cuentas por cobrar.*

Chávez, Quevedo y Rivero (2016 b) señalaron que este ratio se calcula dividiendo las ventas netas del período entre el promedio de cuentas por cobrar, lo que permitirá mostrar las veces que esta inversión ha sido recuperada durante el año; esto permitirá medir su cobranza. (p. 231).

$$CE = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = \text{factor}$$

#### 1.3.2.2.3. *Rotación de capital de trabajo.*

Chávez, Quevedo y Rivero (2016 b) mencionó que, sobre este ratio indican que se calcula dividiendo las ventas netas entre el capital de trabajo, debiendo entender que si las ventas aumentan, esto incrementará las cuentas por cobrar y los inventarios, lo que a su vez incrementará el capital de trabajo. (p. 232)

#### 1.3.2.2.4. *Rotación de efectivo.*

Según Saucedo y Oyola (2014) sostuvo que, este ratio nos proporciona la disponibilidad de la cuenta de efectivo de la organización para cubrir días de venta. (pág. 68)

Su fórmula es:

$$CE = \frac{\text{Efectivo} + \text{Inversiones financieras}}{\text{Ventas netas} / 360}$$

### 1.3.3. Marco conceptual.

**Reporte de cuentas por cobrar:** Es un reporte donde se detalla el estado de cuenta de los clientes, lo que implica el tiempo de antigüedad de los saldos de distintos comprobantes con plazos vencidos y el importe respectivo por cliente (Flores, 2013, p. 27).

**Cronograma de pagos:** Es un documento elaborado de forma personalizada para cada proveedor pendiente de pago, donde se detalla las fechas y el monto de las cuotas que se les va a desembolsar (Flores, 2013, p. 28).

**Efectivo:** Es aquel componente que forma parte del activo corriente de una empresa, es el elemento más líquido del balance general, el cual les permite cumplir las obligaciones inmediatas. Está representado por la cuenta 10 del PCGA (Debitoor, 2018, párr. 1).

**Rentabilidad:** Es el que mide el estado de producción con el que el ente elabora sus propios recursos, sirve para valorar la gestión que la empresa le está dando a los recursos que maneja (Molina, Ramírez, Bautista y Vicente, 2015, p.47).

**Periodo promedio de cobranzas:** Esta medida representa la duración promedio de tiempo que la empresa debe esperar para que se haga efectivo el cobro después de realizada la venta, es decir para que ingrese el efectivo. Se calcula dividiendo 360 días dividido con la rotación de las cobranzas (Palomino, 2013, p.182).

**Rotación de inventarios:** Esta medida sostiene las veces que el inventario sale en promedio, es decir el número de veces en que los inventarios rotan en un periodo de un año, indicando los días promedio que se mantienen en almacén. Se calcula dividiendo el costo de ventas sobre el inventario (Palomino, 2013, p.188).

**Rotación de cuentas por cobrar:** Es aquella medida que calcula el periodo promedio de cobranzas, es decir la rotación de las cuentas por cobrar. La aplicación de este indicador o ratio es necesario para evaluar la efectividad en la gestión que se realiza en el área de créditos y cobranzas. Se obtiene al dividir las ventas al crédito sobre las cuentas por cobrar comercial (Palomino, 2013, p.182).

**Rotación de cuentas por pagar:** Esta medida permite conocer las veces que se les ha pagado a los proveedores en un determinado periodo en que se deben realizar dichos pagos. Además, ayuda a evaluar la efectividad del área de tesorería en la gestión de pago, es decir mientras más rápido el periodo de pago, es más favorable para la liquidez de la entidad. Se calcula dividiendo el costo de ventas sobre las cuentas por pagar comerciales (Palomino, 2013, p.185).

**Plazo promedio de pago:** Esta medida muestra un resultado que indica el plazo promedio que los proveedores conceden a las empresas para que les paguen sus cuentas por compra de materias primas e insumos. Se calcula dividiendo 360 días entre la rotación de cuentas por pagar (Palomino, 2013, p.185).

#### **1.4. Formulación del problema**

##### **1.4.1. Problema general.**

¿Las políticas de cobranzas se relacionan mejorando la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017?

##### **1.4.2. Problemas Específicos.**

¿Las políticas de cobranzas se relacionan mejorando los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017?

¿Las políticas de cobranzas se relacionan mejorando la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017?

¿Las políticas de cobranzas se relacionan mejorando los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017?

## **1.5. Justificación del estudio**

Este trabajo de investigación se justifica de la siguiente manera:

### **1.5.1. Justificación teórica.**

El presente investigación se justifica teóricamente ya que brindará a todo el ámbito estudiantil y personas en general que deseen investigar sobre la gestión de las cobranzas y su relación con el efectivo, información importante, que propiciará el análisis de estos temas.

### **1.5.2. Justificación metodológica.**

Los instrumentos que se elaborarán para esta investigación podrán ser utilizados en investigaciones con las mismas características que esta, siendo utilizados tal cual, o en su defecto con las modificaciones que el autor considere pertinente.

### **1.5.3. Justificación práctica.**

Brindar a la empresa objeto de investigación, y a todos aquellos interesados en el tema investigado, información relevante, comprensible y confiable, que permitirá destacar el proceso de las cobranzas en las empresas y cómo el cumplimiento de dicho proceso permitirá obtener ganancias que se puedan comprobar mediante la liquidez de la empresa. A su vez, en la práctica podrá compararse esta investigación con empresas de rubro distinto o similar.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis General.**

Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

### **1.6.2. Hipótesis Específicas.**

Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los ratios liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.



## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General.**

Determinar si las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

### **1.7.2. Objetivos Específicos.**

Determinar si las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa con los ratios liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Determinar si la liquidez se relaciona mejorando de manera directa los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Determinar si las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Diseño de Investigación**

#### **2.1.1. Diseño.**

La tesis se realizó utilizando un modelo transversal, al respecto Hernández (2006) explicó sobre el diseño transversal:

“Los modelos de estudio transversal o transeccional recopilan información en un único momento dado, en un tiempo definido. Su finalidad es dar a conocer las variables y estudiar su incidencia e interrelación en un tiempo único y en forma continua”. (p. 151).

#### **2.1.2. Nivel.**

El nivel de la investigación es descriptivo correlacional, según Hernández, Fernandez y Baptista (2010): "Los estudios descriptivos únicamente se basan en analizar o estudiar temas de diferentes modos separada o libremente en base a los conceptos de las variables objeto de estudio". (p.81)

#### **2.1.3. Tipo de estudio.**

Es una investigación aplicada, no experimental. Hernández (2006) explicó sobre la investigación de tipo no experimental:

“Es la que se realiza sin utilizar libremente las variables, esto quiere referir; se basa en un estudio o investigación donde no hacemos variar casual o a propósito las variables independientes, solo se analiza a los fenómenos tal y como se dan en su ámbito natural”. (p. 184)

#### **2.1.4. Enfoque.**

Esta investigación posee un planteamiento con un enfoque cuantitativo, ya que usa análisis estadísticos, al aplicar el SPSS Statistics 24, para analizar las variables a través de las interrogantes del cuestionario, además esto se inclinó en la información recopilada y procesada del personal de los departamentos de administración, créditos, cobranzas, tesorería y contabilidad de Editorial Franco EIRL, que sostiene poder formular ideas con respecto a las hipótesis mencionadas y poder deducir las ideas finales a la investigación realizada, siendo una investigación hipotético deductivo.

Monje (2013) manifestó que: El enfoque mencionado se basa en el anteponer estudios que ya existen a raíz de varias hipótesis que nacen de la misma, esto con la finalidad de poseer una muestra, ya sea de una forma aleatoria o que se discrimina.

#### **2.1.5. Método.**

El método utilizado es hipotético – deductivo ya que podemos decir que la hipótesis correspondiente y los datos que se obtuvo medirán el valor de concordancia entre una y otra variable.

Según Bernal (2010) indica que:

Expresa que el método hipotético – deductivo se refiere a un procedimiento o camino que se debe seguir partiendo a raíz de afirmaciones en base a hipótesis y que busca contrastar estas hipótesis para luego derivar conclusiones que deberán enfrentarse con los hechos. (p.58)

## **2.2. Variables, operacionalización**

### **2.2.1. Variables.**

Son aquellas discrepancias que se generan entre ciertos individuos y grupos. Al referirse a variable denota características, aspecto, propiedad o dimensión de ciertos fenómenos observados y este puede conllevar a distintos aspectos. (Behar, 2013, p. 53).

Variable 1: Políticas de cobranzas.

Variable 2: Liquidez.

## **2.2.2. Operacionalización de las variables.**

### **2.2.2.1. *Variable 1: Políticas de cobranzas.***

Según Gitman (2003) sostuvo lo siguiente: Son procedimientos que se llevan a cabo con la intención de analizar si realmente es factible dar u otorgar diferentes créditos a diversos clientes y medir el tiempo justo que se le concederá, además es importante que la organización tenga diferentes formas de estudios o análisis de crédito óptimas y que use diferentes modos de análisis, ya que todos estos temas son fundamentales para llegar al adecuado control de sus cobranzas y obtenga una óptima políticas de estas. (p.08)

### **2.2.2.2. *Variable 2: Liquidez.***

La liquidez es el potencial que posee la organización para afrontar sus diversas deudas de mediano y largo plazo. Esta también se puede definir como el potencial que posee el ente para lograr recaudar dinero en efectivo, además del tiempo en que un activo se convierte en dinero. Al evaluar la liquidez de cierta organización se recomienda utilizar el ratio de liquidez, lo que principalmente denota la capacidad del ente para afrontar sus pasivos de corto plazo, además del estudio de estos ratios se logra deducir la solvencia de dinero de la organización y la capacidad que puede adquirir para permanecer rentable en contingencias como acontecimientos adversos. (Jaramillo, 2000).

### 2.2.3. Matriz de operacionalización de las variables.

**Tabla 1**

*Matriz de operacionalización de las variables de la investigación*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Instrumento	Escala de Medición	Ítems	Nivel de medida	Rango
Políticas de cobranzas	Según Gitman (2014), sostuvo que son procedimientos a seguir con la finalidad de concluir si se le concederá crédito a un cliente y cuál es el tiempo prudente para otorgar este, además es necesario que la organización tenga múltiples bases de información de políticas de cobranzas adecuados y que use métodos o técnicas de análisis, puesto que todos estos detalles son fundamentales para lograr la dirección óptima de las cobranzas.(p.8)	Las políticas de cobranzas según Gitman, tiene dos dimensiones: los lineamientos de créditos y los métodos de análisis, que a su vez poseen cuatro indicadores cada uno	Lineamientos de crédito	Posición de caja	Cuestionario	Ordinal	2,7	1.Inaceptable	07-15
				Nivel de inventarios			3,9	2.Regular	16-25
				Tipos de industria			4,14	3.Acceptable	26-35
				Plazos de crédito			5,12 15		
			Métodos de análisis	Análisis cuantitativo	Cuestionario	Ordinal	1,6 10,13 8,11	1.Inaceptable	08-17
				Análisis cualitativo				2.Regular	18-28
				Capacidad de pago				3.Acceptable	29-40
				Riesgo					
Liquidez	“La liquidez es el potencial de la organización para poder afrontar sus principales pasivos. Es cuanto se aproxime un activo de la empresa a realizarse como dinero. Para evaluar la liquidez de una organización se usará la razón de liquidez, del análisis de estos ratios se puede concluir la solvencia de efectivo del ente y su capacidad de mantenerse rentable en cualquier contingencias que se pueda presentar.” (Jaramillo,2015)	La liquidez según Jaramillo, posee dos dimensiones : Ratios de liquidez y conversión del efectivo, que a su vez poseen cuatro indicadores cada uno	Ratios de liquidez	Liquidez general	Cuestionario	Ordinal	16		
				Prueba ácida			17		
				Capital de trabajo			18	1.Malo	08-17
				Prueba defensiva			19,24,29	2.Regular	18-28
								3.Bueno	29-40
			Conversión del efectivo	Rotación de cuentas por cobrar	Cuestionario	Ordinal	20,21	1.Malo	08-17
				Rotación de inventarios			22,23	2.Regular	18-28
				Rotación de efectivo			25,26	3.Bueno	29-40
				Rotación de cuentas por pagar			27,28 30,31		

Fuente: Elaboración propia.

## **2.3. Población y muestra**

### **2.3.1. Población.**

El universo poblacional estudiado estuvo establecido por la totalidad de los colaboradores de la empresa Editorial Franco EIRL, que en su totalidad ascienden a 40 personas.

### **2.3.2. Muestra.**

La muestra está conformada por la totalidad de colaboradores que ejercen en las áreas de administración, créditos, cobranzas, contabilidad y tesorería ascienden a 20 personas, que están conformadas por cinco trabajadores del área administrativa, dos de créditos, dos de cobranzas, dos de contabilidad y cuatro de tesorería; además se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia.

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

### **2.4.1. Técnica.**

En la presente investigación la técnica utilizada para la recolección de datos fue el censo, mediante la cual se obtuvo información para determinar cómo las políticas de cobranzas se establece con el efectivo en la organización Editorial Franco.

Según Ponce (2012), el censo es el conteo de personas que contiene una población, que se define como un conjunto de elementos sobre el cual se realizan observaciones.

### **2.4.2. Instrumento de recolección de datos.**

El instrumento corresponde al cuestionario, el cual permitió extraer información válida y confiable, en donde se tiene en cuenta para la valoración de cada formato la escala de Lickert con 5 fases o niveles de respuesta, las cuales se obtendrá información sobre las variables que se llegan a indagar.

### **2.4.3. Validez.**

El instrumento fue constatado por Criterio de Juicio de Experto. Se obtuvo la participación de 03 magister, dos pertenecientes a la universidad y el otro externo, los cuales se darán función de validar el cuestionario utilizado como instrumento por cada una de las variables. El instrumento permitirá llegar a la conclusión de los resultados

que se obtienen. Según Hernández (2010), mantiene que a la intención en que el instrumento llegue a medir la variable.

**Tabla 2**

*Validación de expertos*

Expertos	Porcentaje	Observaciones
Mg. Nancy Campos Huamán	90%	Aplicable
Mg. Juan Muena Picon	90%	Aplicable
Mg. Carlos Fernandez Tapia	90%	Aplicable

Fuente: Elaboración propia.

#### **2.4.4. Confiabilidad del instrumento.**

Para hallar la certeza del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach, el cual tiene como función el de medir la media ponderada de las diversas relaciones entre las variables (o ítems) que pertenecen al censo.

Formula:

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_i^k = 1 S_i^2}{S_1^2} \right]$$

Donde:

- $S_i^2$  es la varianza del ítem i,
- $S_1^2$  es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

##### **2.4.4.1. Análisis de confiabilidad general.**

El instrumento está conformado por 30 ítems, resultando la magnitud de la muestra 20 entrevistados. El grado de confiabilidad de la investigación es 95%. Con el fin de hallar el grado de fiabilidad del método utilizado, para hallar la misma se usó el sistema estadístico SPSS versión 22.

**Tabla 3***Resumen de procesamiento de casos general*

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

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

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

**Tabla 4***Estadísticas de fiabilidad general*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,897	30

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

**Discusión:**

El resultado del alpha de cronbach cuando se acerque en gran medida a su máximo valor, 1, más será de confianza la escala. También, en ciertos parámetros y por consiguiente convenio, se tendrá que considerar que valores del alfa mayores a 0,7 (Opcionalmente de la fuente) basta para asegurar la confiabilidad de la escala. Resultando finalmente que el producto del método utilizado para este instrumento es 0.897, dando como conclusión que nuestro instrumento es sumamente confiable.

**2.4.4.2. Análisis de confiabilidad del instrumento de la variable Políticas de cobranzas.**

**Tabla 5***Estadísticos de fiabilidad de la variable Políticas de cobranzas*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,807	15

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

**Discusión:**

El resultado del método utilizado cuando se acerque más a su máximo valor, 1, más será la confiabilidad de la escala. También, en ciertos parámetros y por ciertos convenios, se tendrá que considerar que valores de la técnica utilizada mayores a 0,7 (Opcionalmente de la fuente) basta para asegurar la confiabilidad de la escala. Resultando finalmente que el producto del método utilizado para este instrumento es 0.807, dando como conclusión que nuestro objeto de estudio es sumamente fiable.

**Tabla 6**

*Validez ítem por ítem: Políticas de cobranzas*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Las cuentas por cobrar son derechos exigibles.	57,35	38,450	,597	,784
La posición de la caja chica tiene que ser óptima.	57,55	37,524	,735	,775
El almacén abastecido es primordial para otorgar el crédito.	57,70	37,379	,666	,778
El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito.	58,20	37,221	,470	,792
El plazo para determinar el crédito debe ser el menor posible.	57,60	38,674	,455	,793



La venta de bienes genera cuentas por cobrar, y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas.	57,65	40,029	,471	,793
El nivel de la caja chica siempre debe ir en aumento.	57,40	38,989	,537	,788
Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible.	57,60	37,516	,566	,784
El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de cobranzas.	57,80	38,168	,570	,785

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

#### 2.4.4.3. *Análisis de confiabilidad del instrumento de la variable liquidez.*

**Tabla 7**

*Estadísticas de fiabilidad de la variable liquidez*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,818	15

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

#### **Discusión:**

El resultado de la técnica de fiabilidad utilizada cuando se acerque más a su valor máximo, 1, más será la fiabilidad. También, para ciertos parámetros y por conveniente, se tendrá que considerar que resultados de la técnica mayores a 0,7 (Opcionalmente de la fuente) basta para asegurar la confiabilidad de la escala. Resultando finalmente que el producto del método utilizado para este instrumento es 0.818, dando como conclusión que nuestro instrumento es sumamente confiable.

**Tabla 8**

*Validez ítem por ítem: liquidez*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La obtención de ingresos genera liquidez.	62,05	32,155	,417	,810
La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago de la empresa.	62,30	33,905	,079	,826
La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo	62,45	30,155	,515	,802
Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones	62,25	31,145	,475	,806
Cuánto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa	62,20	29,853	,649	,795
Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos	62,05	33,103	,248	,818
Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez	62,05	33,524	,174	,821
Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa.	62,40	32,674	,253	,818

Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa	62,25	28,934	,717	,790
El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas	62,20	31,116	,395	,810

---

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

## 2.5. Métodos de análisis de datos

El estudio de las diferentes fuentes de información, procesamiento y presentación de los datos recolectados, utilizando las herramientas de las estrategias y técnicas mencionadas en este trabajo de investigación, se ha utilizado una escala numérica y una evaluación estadística. Para ello, se elaboró una base con los datos obtenidos del censo aplicado en el programa SPSS Statistics 22, de esta forma presentar los resultados del análisis realizado a cada variable por medio de cuadros estadísticos y gráficos de barras, comparándolos a través de porcentajes. Asimismo, para constatar la relación de las variables se utilizaron tablas cruzadas.

## 2.6. Aspectos éticos

Para realizar esta tesis, se dio enteramente al honor profesional y cumpliéndose con todos los valores y virtudes. Asimismo, en el enfoque pragmático para la elaboración de esta tesis se usó las políticas y normas de conducta.

Es importante mencionar que se tomaron en cuenta los siguientes principios:

Imparcialidad, Profesionalismo, Fiabilidad y el compromiso en todo momento con la ética profesional.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Descripción de resultados

Para esta parte, se presenta los datos recolectados preponderando el objetivo de estudio. Establecer cómo las políticas de cobranzas se relaciona con la liquidez en la empresa Editorial Franco EIRL- Rimac, año 2017.

##### 3.1.1. Análisis descriptivo de la variable políticas de cobranzas.

**Tabla 9**

*Las cuentas por cobrar son derechos exigibles*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	7	35,0	35,0	40,0
	Muy de acuerdo	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

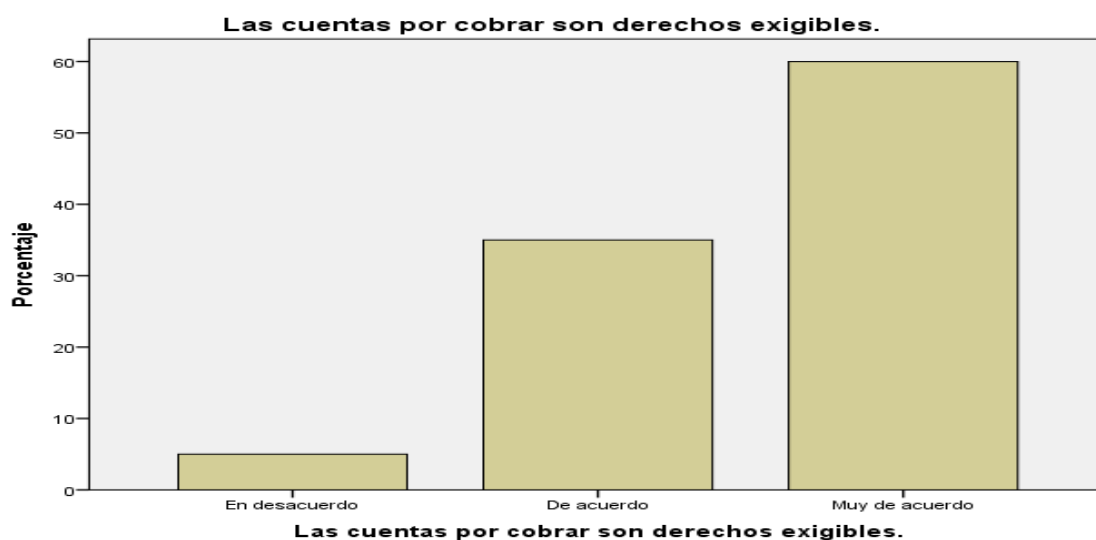


Figura 1. Las cuentas por cobrar son derechos exigibles.

### Interpretación:

De la encuesta aplicada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que gran parte de los encuestados está de acuerdo que las cuentas por cobrar son propios de la empresa, debido a que por concepto saben lo que significa las cuentas por cobrar, por otro lado un pequeño porcentaje no saben lo que significa por lo que no están de acuerdo.

**Tabla 10**

*La posición de la caja chica tiene que ser óptima*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	11	55,0	55,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



Figura 2. La posición de la caja chica tiene que ser óptima

### Interpretación:

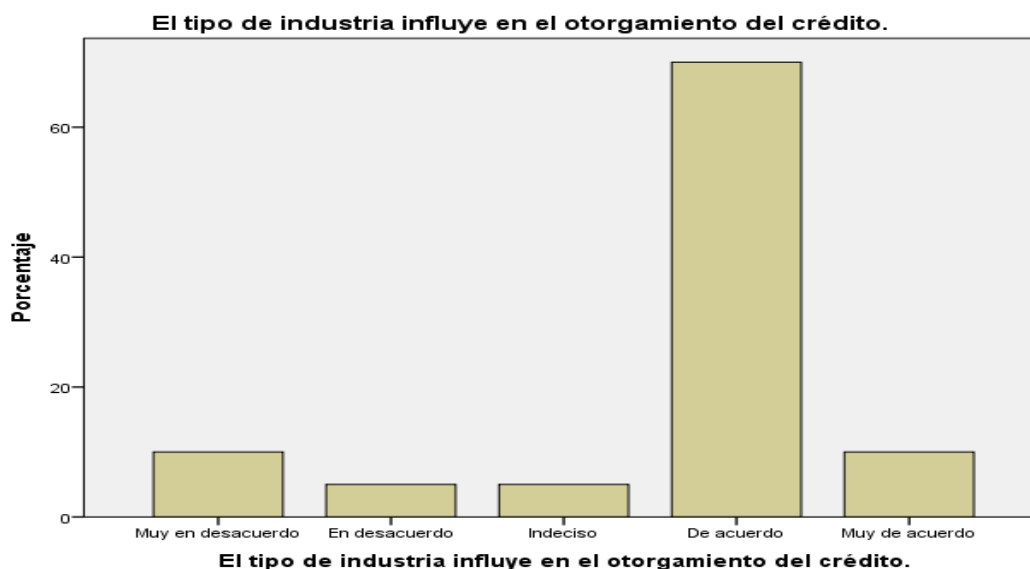
De la encuesta aplicada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje de encuestados está de acuerdo con que la posición de caja chica tiene que ser óptima, debido a que la caja chica debe mantener un nivel adecuado, para poder afrontar las obligaciones diarias o contingencias que surjan, mientras que otro porcentaje pequeño está en desacuerdo o simplemente ignoran lo que es posición de caja.

**Tabla 11**

*El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	1	5,0	5,0	15,0
	Indeciso	1	5,0	5,0	20,0
	De acuerdo	14	70,0	70,0	90,0
	Muy de acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 3. El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito.*

**Interpretación:**

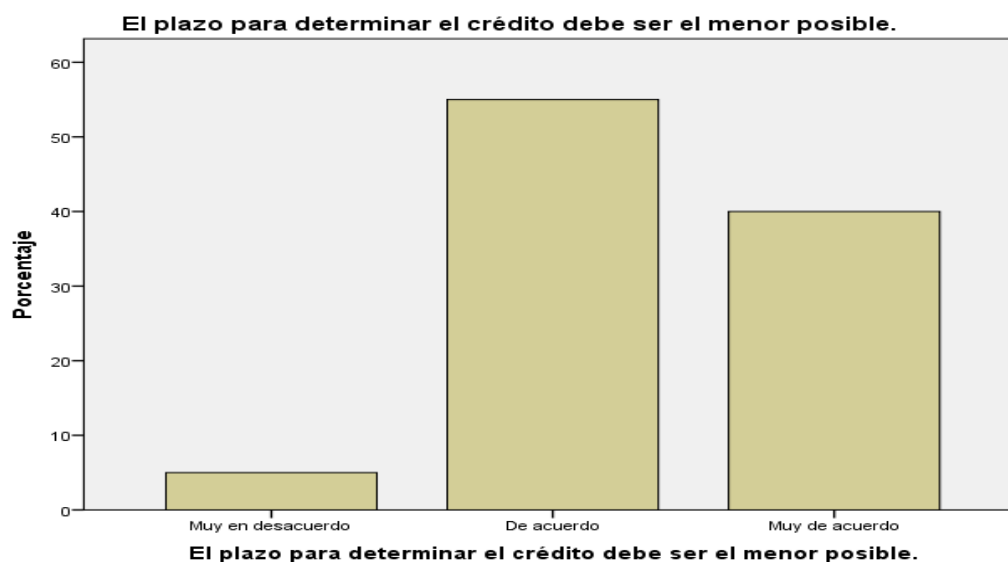
De la entrevista utilizada a la organización Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje está de acuerdo en que el tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito, debido a que hay industrias en las cuales no se debe otorgar créditos por el riesgo que corren al darlas, mientras que otro porcentaje está en desacuerdo o se sienten indecisos en considerar que el tipo de industria influya en el otorgamiento del crédito

**Tabla 12**

*El plazo para determinar el crédito debe ser el menor posible*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	11	55,0	55,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 4. El plazo para determinar el crédito debe ser el menor posible.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje está de acuerdo que el plazo para determinar el crédito

debe ser el menor posible, ya que cuánto más pronto sea el pago, más rápido podrán obtener liquidez, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo a esto.

**Tabla 13**

*La venta de bienes genera cuentas por cobrar, y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	13	65,0	65,0	70,0
	Muy de acuerdo	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 5. La venta de bienes genera cuentas por cobrar, y estas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje está de acuerdo en que la venta de bienes genera cuentas por cobrar, y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas, ya



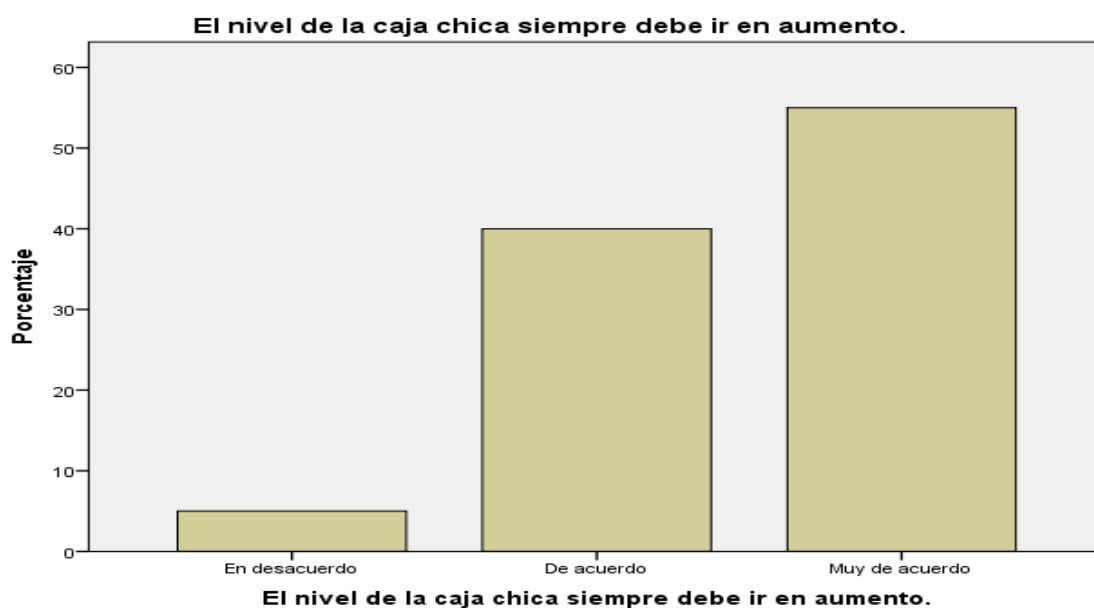
que teniendo una óptima políticas de cobranzas podemos también tener una gestión de cuentas por cobrar óptima, mientras que un grupo pequeño está en desacuerdo a esto.

**Tabla 14**

*El nivel de la caja chica siempre debe ir en aumento*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
De acuerdo	8	40,0	40,0	45,0
Muy de acuerdo	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 6. El nivel de la caja chica siempre debe ir en aumento.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que el nivel de caja chica siempre debe ir en aumento, ya que es necesario

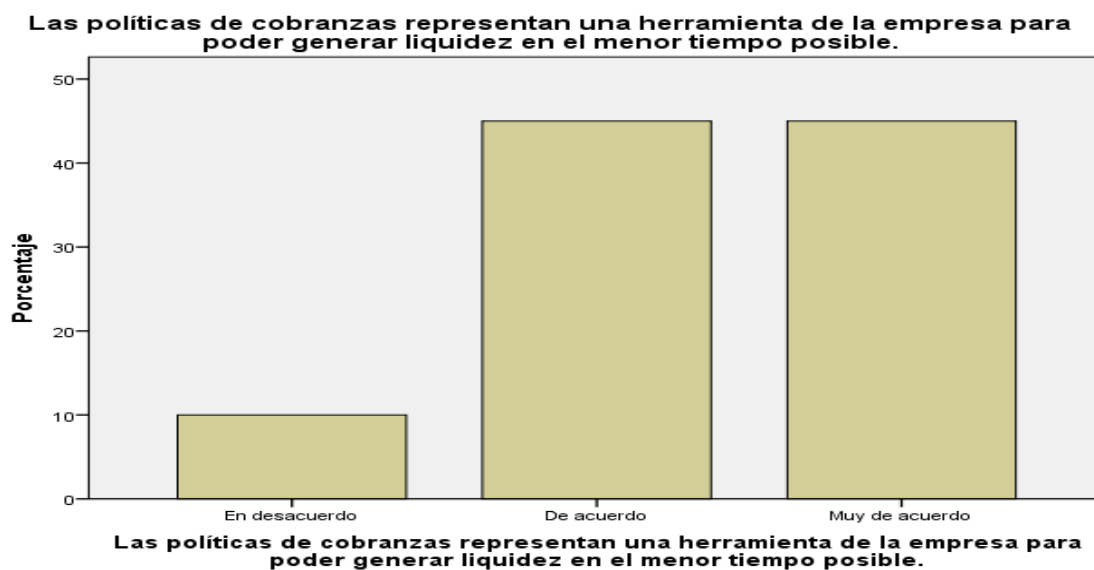
cubrir los gastos diarios y otras posibles contingencias que surjan en el día a día, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo a esto.

**Tabla 15**

*Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
En desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
De acuerdo	9	45,0	45,0	55,0
Muy de acuerdo	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 7. Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje está de acuerdo en que las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible, ya que si obtenemos los adecuados parámetros de cobranzas,

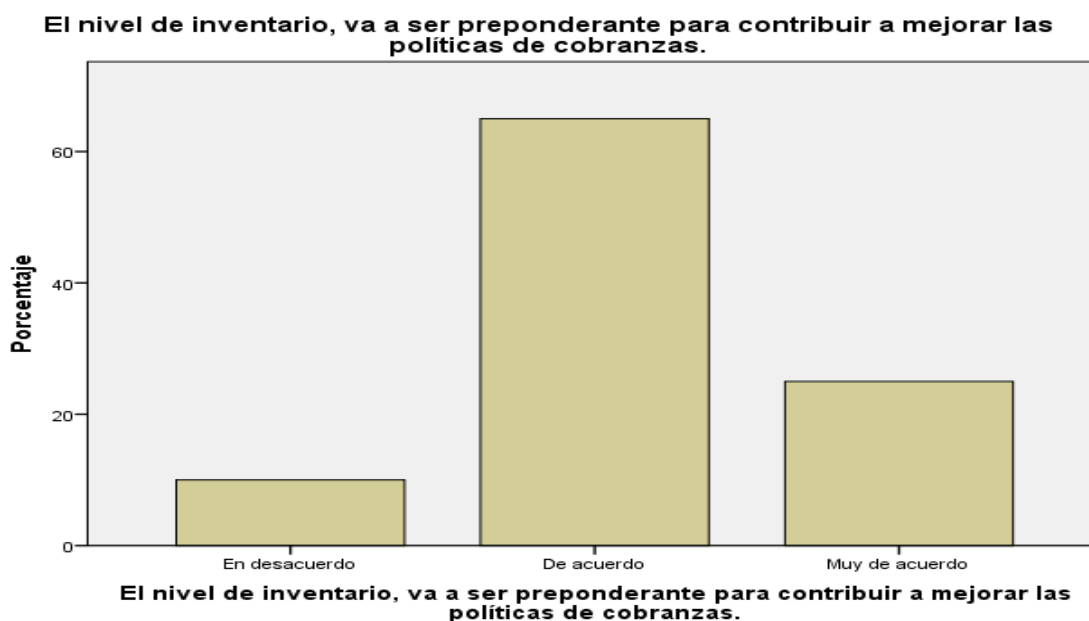
obtendremos liquidez a corto plazo o en el momento en el cuál se asignó el límite de crédito, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo con esto.

**Tabla 16**

*El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de Cobranzas.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	13	65,0	65,0	75,0
	Muy de acuerdo	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 8. El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de cobranzas.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que un gran porcentaje de los entrevistados está de acuerdo en que el grado de inventario, va a ser preponderante para contribuir a perfeccionar la gestión de cobranzas, ya que de acuerdo al nivel de inventarios, podremos otorgar o asignar un

crédito, porque tendremos un respaldo en el stock que permitirá asignar el plazo del crédito, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo con esto.

**Tabla 17**

*La industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	2	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	80,0
	Muy de acuerdo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

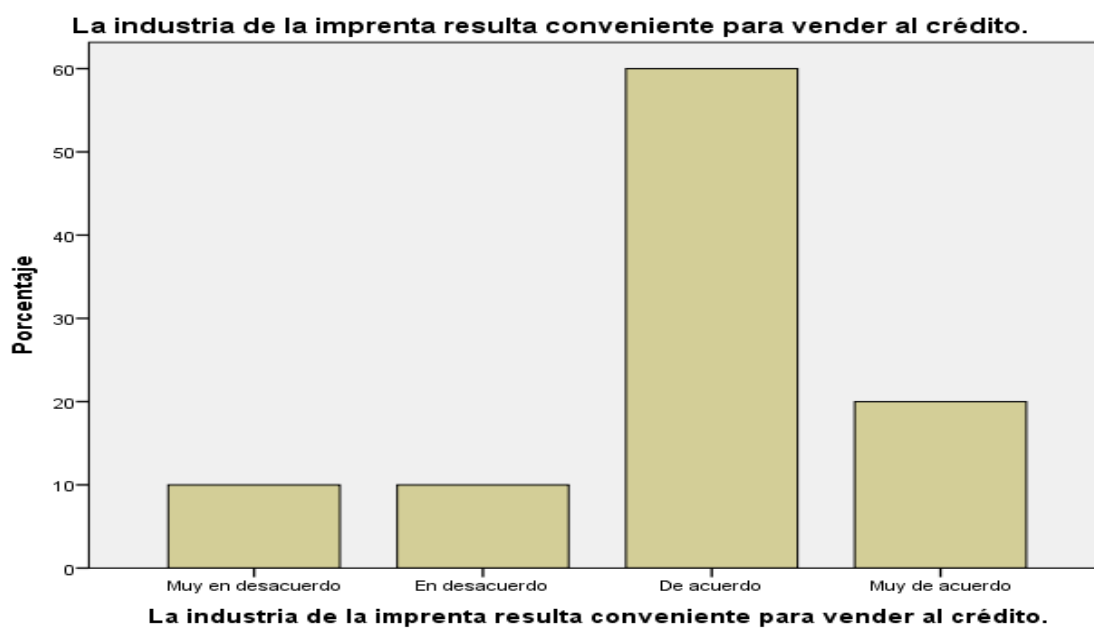


Figura 9. La industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito.

### **Interpretación:**

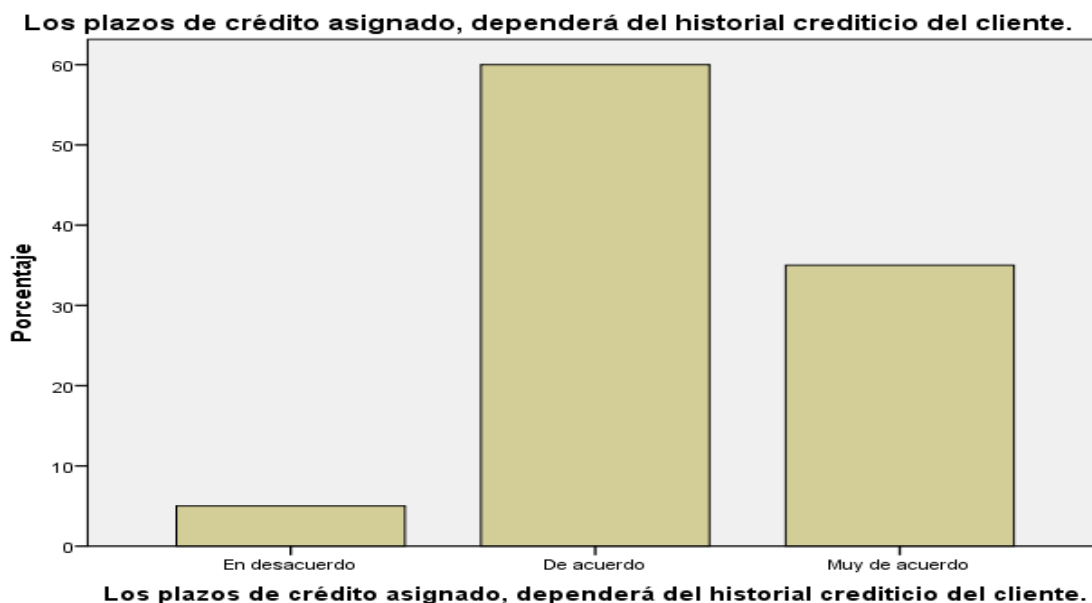
De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje de los encuestados está de acuerdo en que la industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito, ya que esta industria está apta para poder asignar un crédito por la alta demanda que tiene, y negando esto tendrían claras desventajas, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo con esto.

**Tabla 18**

*Los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	65,0
	Muy de acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 10. Los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje de los encuestados está de acuerdo en que los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente, pues depende mucho que tan confiable pueda ser el cliente a la hora de asignarle el crédito, por otro lado un pequeño porcentaje está en desacuerdo con esto.

### 3.1.2. Análisis descriptivo de la variable liquidez.

**Tabla 19**

*La venta de bienes genera cuentas por cobrar*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	4	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	80,0
	Muy de acuerdo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 11. La venta de bienes genera cuentas por cobrar.*

#### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje de los encuestados está de acuerdo en que las ventas de bienes genera cuentas por cobrar, esto por concepto general y por deducción, mientras que un regular porcentaje está es desacuerdo con esto o simplemente lo ignoran.

**Tabla 20**

*Las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	16	80,0	80,0	85,0
	Muy de acuerdo	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

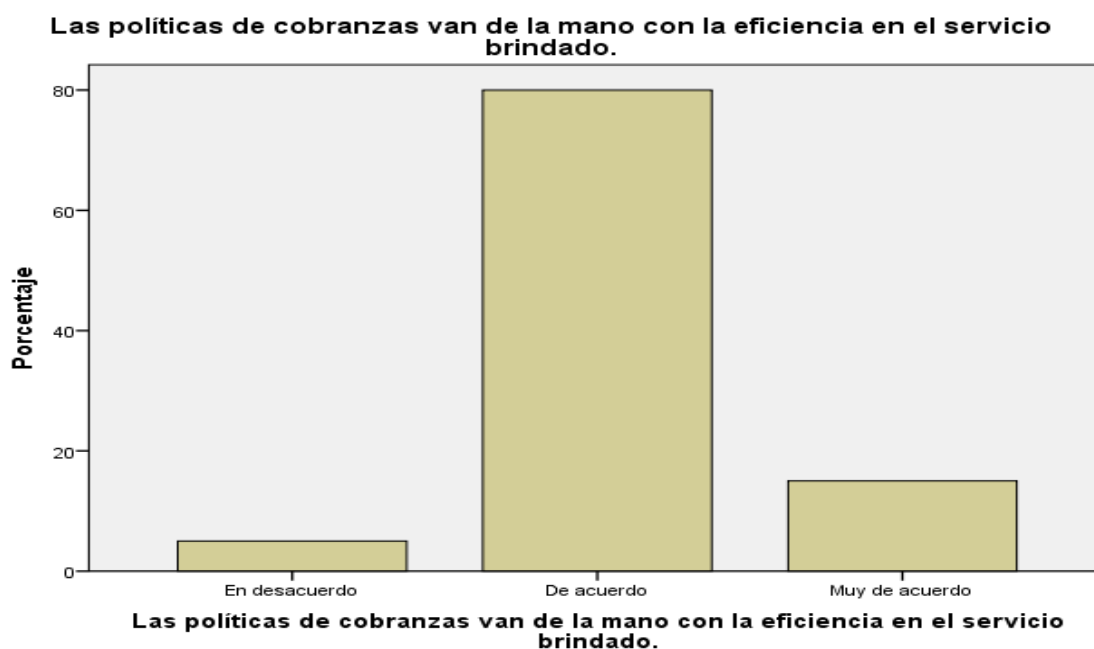


Figura 12. *Las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que gran parte de los entrevistados está de conforme con que las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado, ya que parte de una buena política de cobranzas consiste en darle siempre un buen servicio al cliente, y evitar presionarlo u hostigarlo reiteradas veces al momento del cobro.

**Tabla 21**

*En el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	6	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	90,0
	Muy de acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

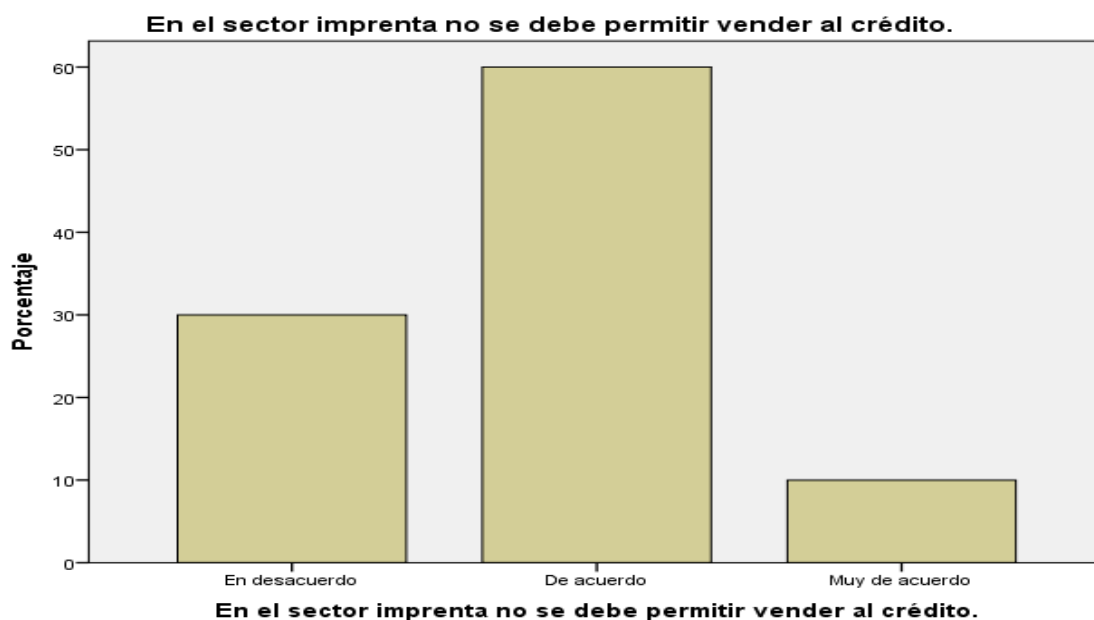


Figura 13. *En el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que un gran porcentaje de los encuestados está de acuerdo en que en el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito, ya que consideran que este sector tiene clientes que son impuntuales y morosos a la hora de cancelar una deuda, mientras que un regular porcentaje niega esto, considerando que este sector no se puede dar el lujo de no vender al crédito, ya que es una forma de vender.



**Tabla 22***Las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	5	25,0	25,0	25,0
	Muy de acuerdo	15	75,0	75,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

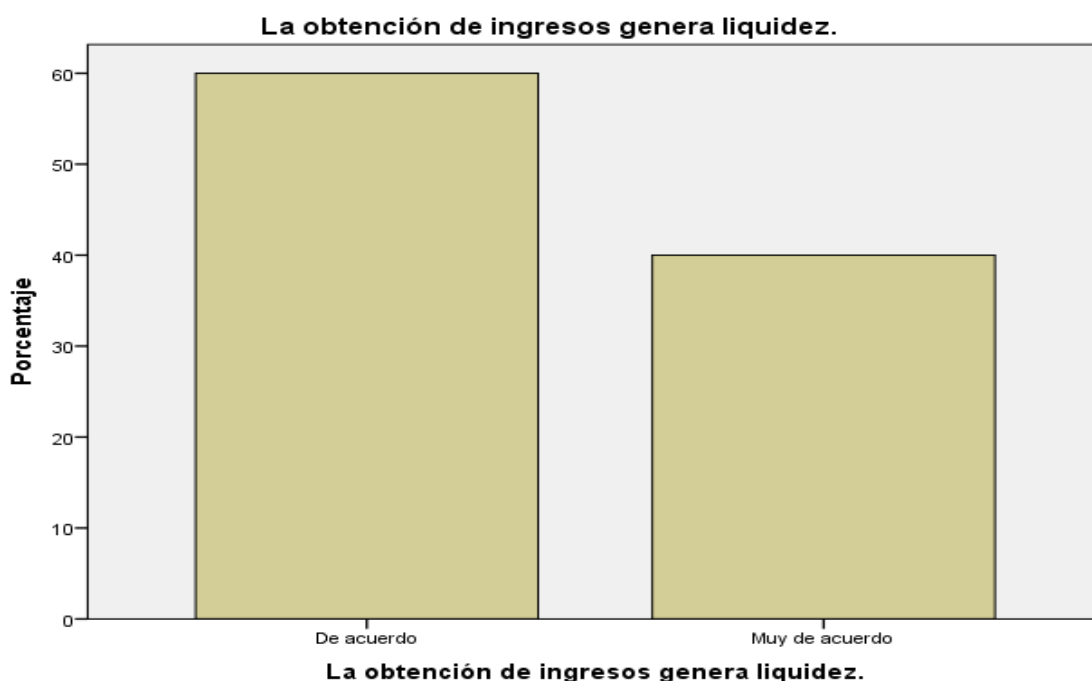
*Figura 14. Las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa.***Interpretación:**

De la entrevista planteada a la organización Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se produjo que la mayor parte de los entrevistados estuvo conforme en que las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa, pues resultan perjudicial en el sentido que al tener malas políticas de cobranzas hará que el ente no obtenga efectivo necesario para poder suplir con sus deudas.

**Tabla 23***La obtención de ingresos genera liquidez*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	12	60,0	60,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

*Figura 15. La obtención de ingresos genera liquidez.***Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que todos los encuestados estuvieron de acuerdo en que la obtención de ingresos genera liquidez para la empresa, pues al obtener ingresos debido a buenas políticas de cobranzas, nos genera un ingreso de efectivo, por lo tanto hará que el ente cuente con liquidez para que pueda invertir y asumir sus obligaciones a mediano plazo y largo plazo.

**Tabla 24**

*La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago de la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	8,3	8,3	8,3
	En desacuerdo	10	20,8	20,8	29,2
	Indeciso	11	22,9	22,9	52,1
	De acuerdo	7	14,6	14,6	66,7
	Totalmente de acuerdo	16	33,3	33,3	100,0
	Total	48	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

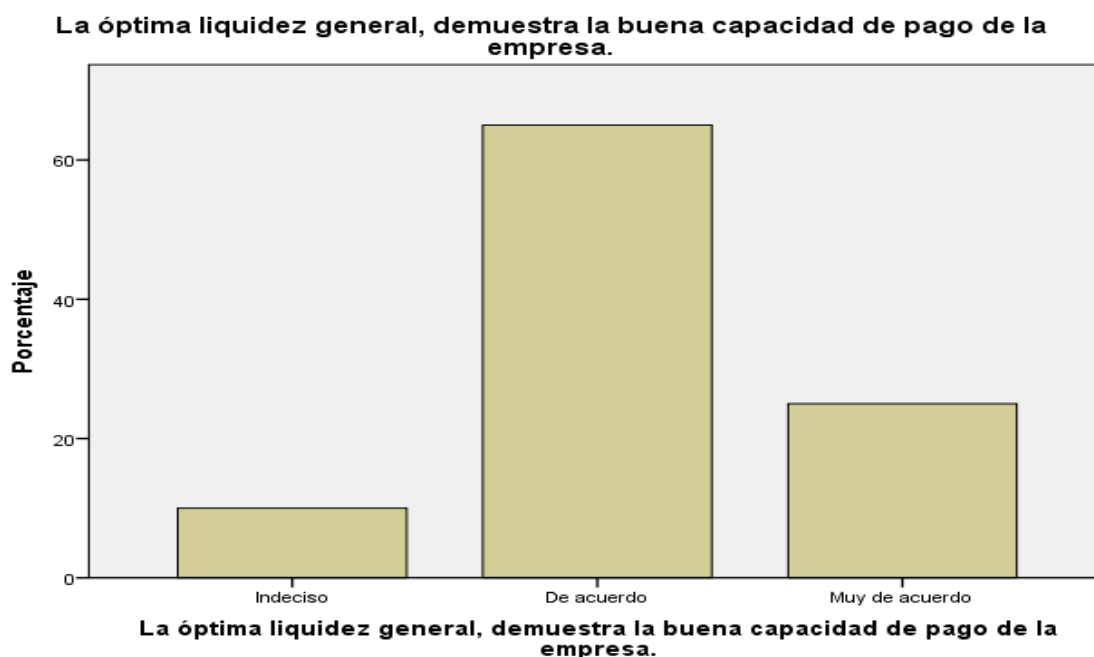


Figura 16. *La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago de la empresa.*

### **Interpretación:**

En la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se obtuvo que la mayoría de los encuestado estuvo de acuerdo en que la óptima liquidez general, demuestra el potencial de adquisición de la organización, ya que al haber liquidez en la empresa, esta cumplirá con sus obligaciones, por otro lado un pequeño porcentaje estuvo indeciso respecto a esto.

**Tabla 25**

*La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	Indeciso	2	10,0	10,0	15,0
	De acuerdo	13	65,0	65,0	80,0
	Muy de acuerdo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

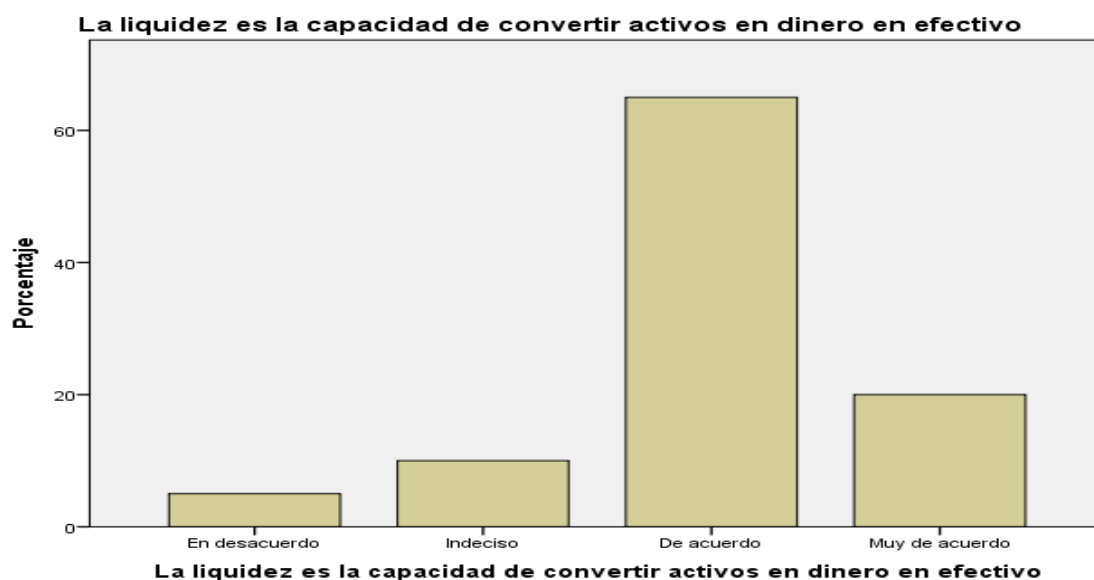


Figura 17. *La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo.*

### **Interpretación:**

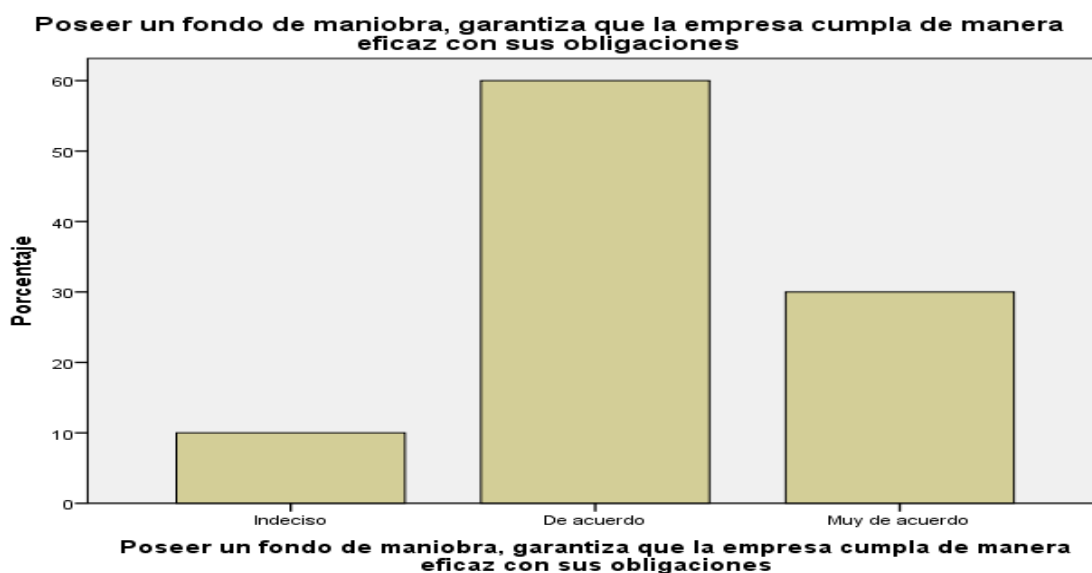
De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de los entrevistados está conforme en que el efectivo es el recurso de producir activos en dinero en efectivo, ya que al vender mercaderías estas se transforman rápidamente en dinero en efectivo, obteniendo liquidez inmediata, por otro lado un pequeño grupo está en desacuerdo e indeciso.

**Tabla 26**

*Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indeciso	2	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	70,0
	Muy de acuerdo	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 18. Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de los entrevistados está conforme con que poseer un capital de trabajo, garantiza que la empresa cumpla de manera eficaz con sus obligaciones, ya que el fondo de maniobra o capital de trabajo resulta importante al momento de cubrir con los gastos de las operaciones diarias incurridas en la producción, por otra parte un pequeño grupo está indeciso respecto a esto.

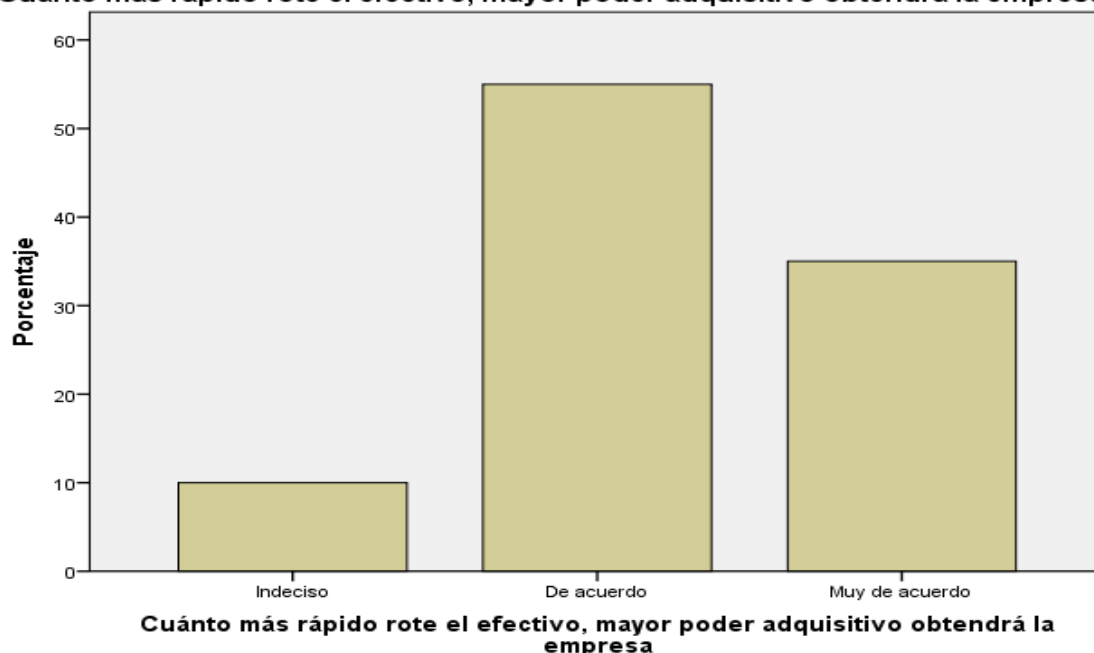
**Tabla 27**

*Cuanto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indeciso	2	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	11	55,0	55,0	65,0
	Muy de acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

**Cuanto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa**



*Figura 19. Cuanto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa.*

### **Interpretación:**

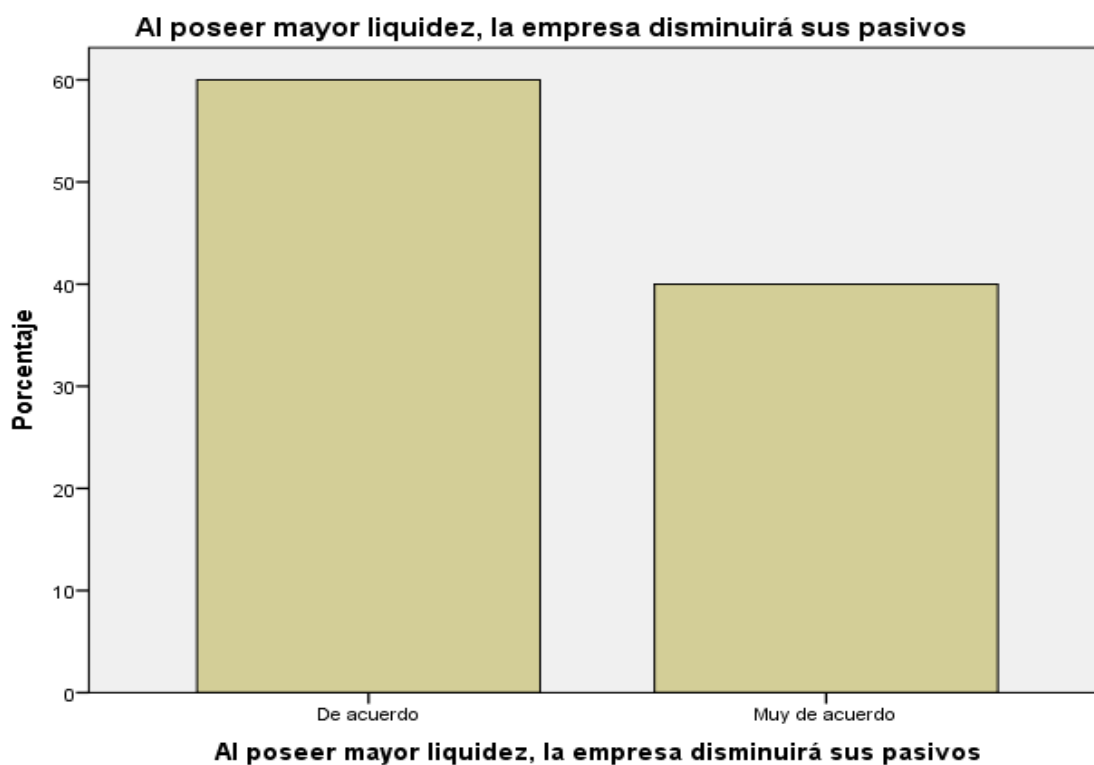
De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de los entrevistados sostuvieron que estaban conforme en que cuánto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la empresa, ya que al rotar más rápido el efectivo, la empresa obtendrá liquidez y podrá tener mayor poder adquisitivo, y podrá invertir su dinero en lo que mejor le parezca, mientras que un pequeño grupo se encuentra indeciso.

**Tabla 28**

*Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	12	60,0	60,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 20. Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de los entrevistados está conforme en que al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos, ya que al obtener liquidez la empresa podrá cumplir sus obligaciones con terceros y con sus propios colaboradores, también poder invertir y expandirse en el mercado.

**Tabla 29**

*Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	12	60,0	60,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

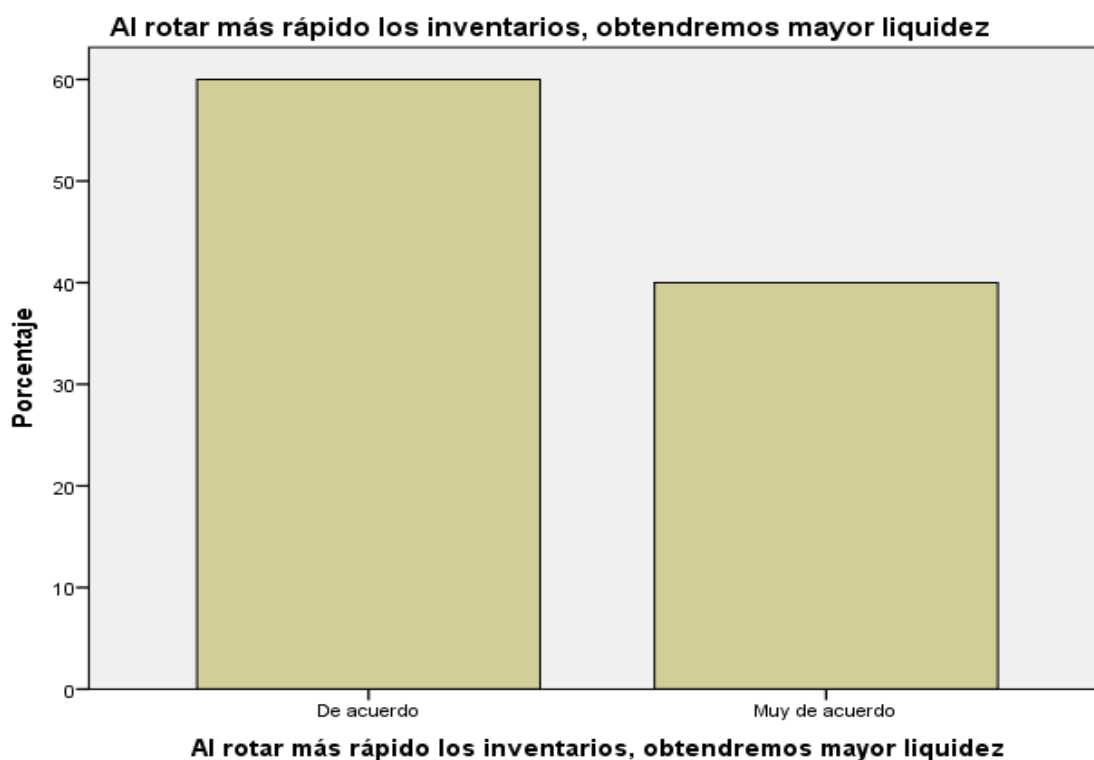


Figura 21. *Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de los entrevistados está conforme en que al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez, esto porque al vender nuestra mercadería con mayor rapidez, obtendremos liquidez inmediata, además de aumentar la utilidad de la empresa.

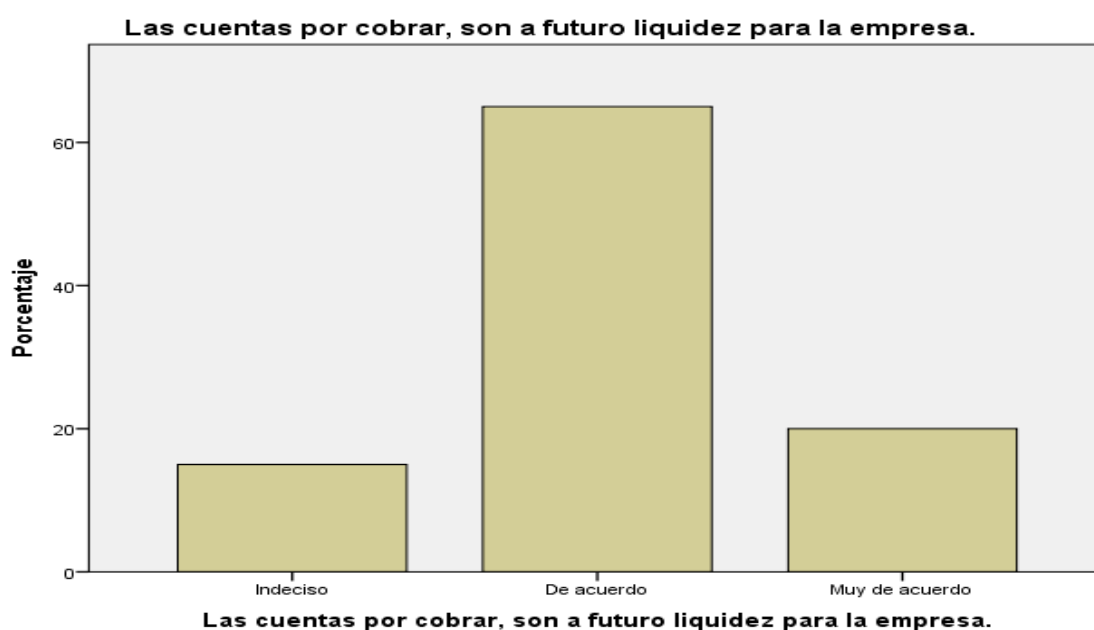


**Tabla 30**

*Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indeciso	3	15,0	15,0	15,0
	De acuerdo	13	65,0	65,0	80,0
	Muy de acuerdo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 22. Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa.*

### **Interpretación:**

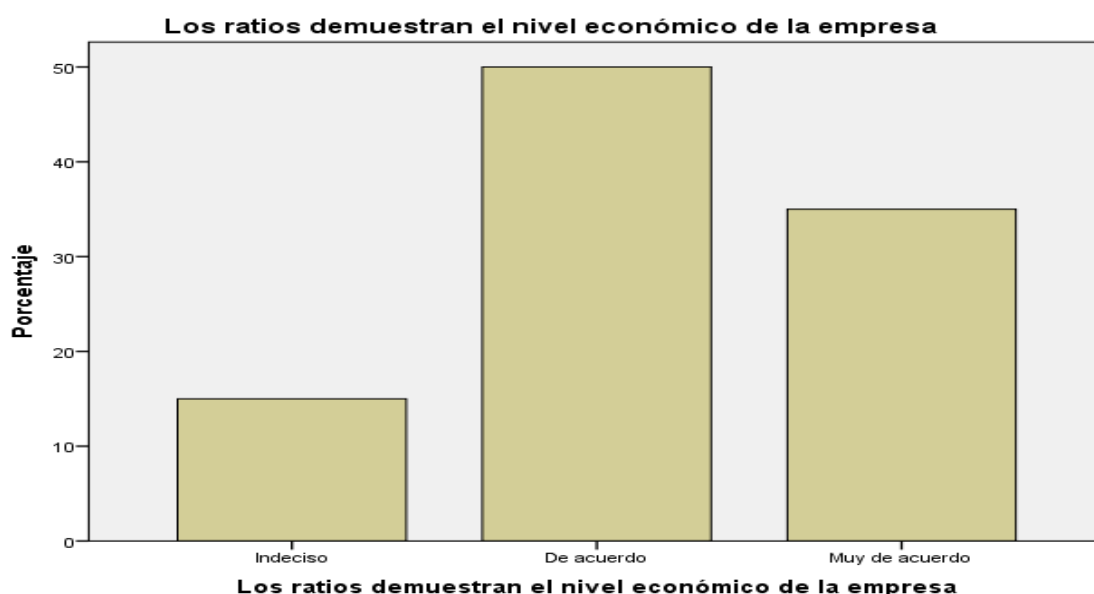
De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se produjo que la mayor parte de entrevistados está conforme con que las cuentas pendientes de cobro son a futuro efectivo para el ente, esto debido a que las deudas contraídas por sus clientes, se convertirán en liquidez a corto o largo plazo depende el plazo de crédito asignado, todo esto va de la mano con las políticas de cobranzas que tiene la organización para volver efectivo sus cuentas por cobrar, mientras que un pequeño grupo se encuentra indeciso.

**Tabla 31**

*Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indeciso	3	15,0	15,0	15,0
	De acuerdo	10	50,0	50,0	65,0
	Muy de acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 23. Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa.*

### **Interpretación:**

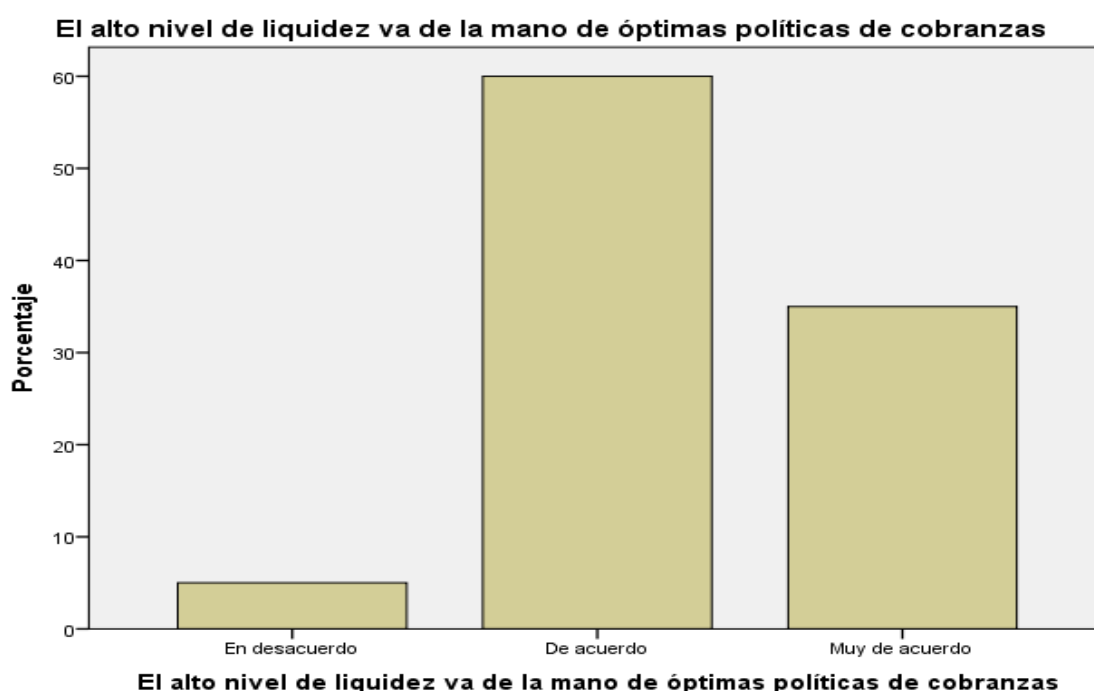
De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se produjo que la mayor parte de encuestados está conforme con que los ratios demuestran el nivel económico de la empresa, esto debido a que los ratios al ser indicadores financieros y estos al ser aplicado a los estados financieros, realizan un diagnóstico financiero y económico de la empresa, reflejando sus ventajas y desventajas, por otro lado un regular porcentaje se encuentra indeciso con respecto a esto.

**Tabla 32**

*El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	65,0
	Muy de acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 24. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, se produjo que la mayor parte de encuestados está de acuerdo con que el alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas, esto debido a que al tener una buena política de cobranzas por parte de la empresa hará que posea mayor liquidez, ya que se cumplirán con los plazos asignados de créditos hacia sus clientes, por otro lado un pequeño grupo se encuentra en desacuerdo con esto.

**Tabla 33**

*Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	15,0	15,0	15,0
	De acuerdo	8	40,0	40,0	55,0
	Muy de acuerdo	9	45,0	45,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

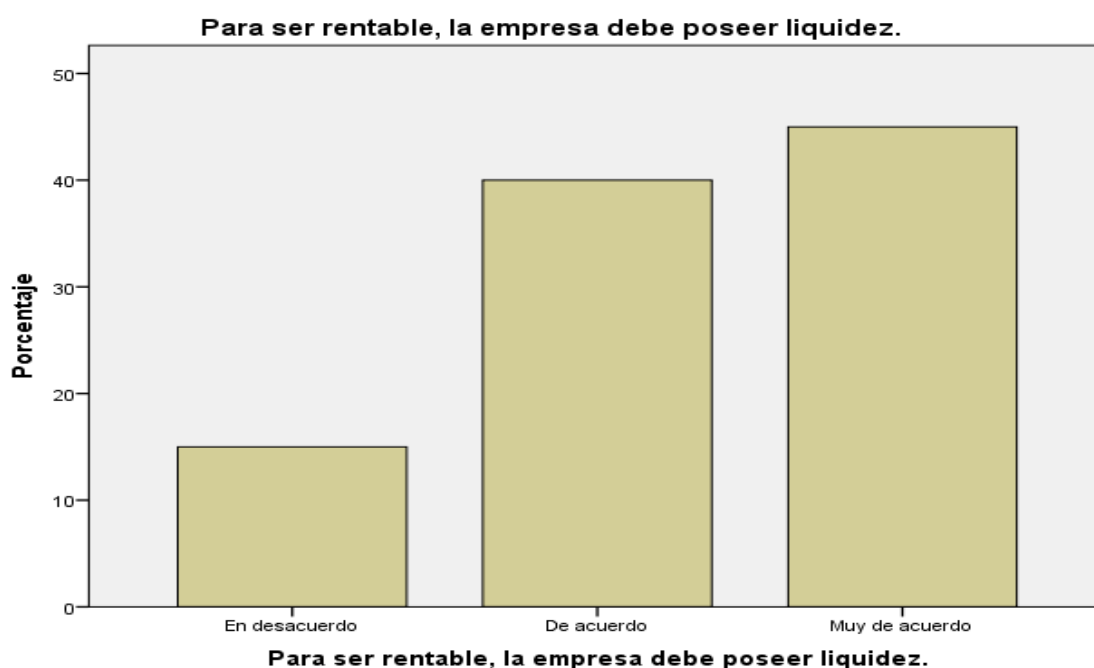


Figura 25. *Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez.*

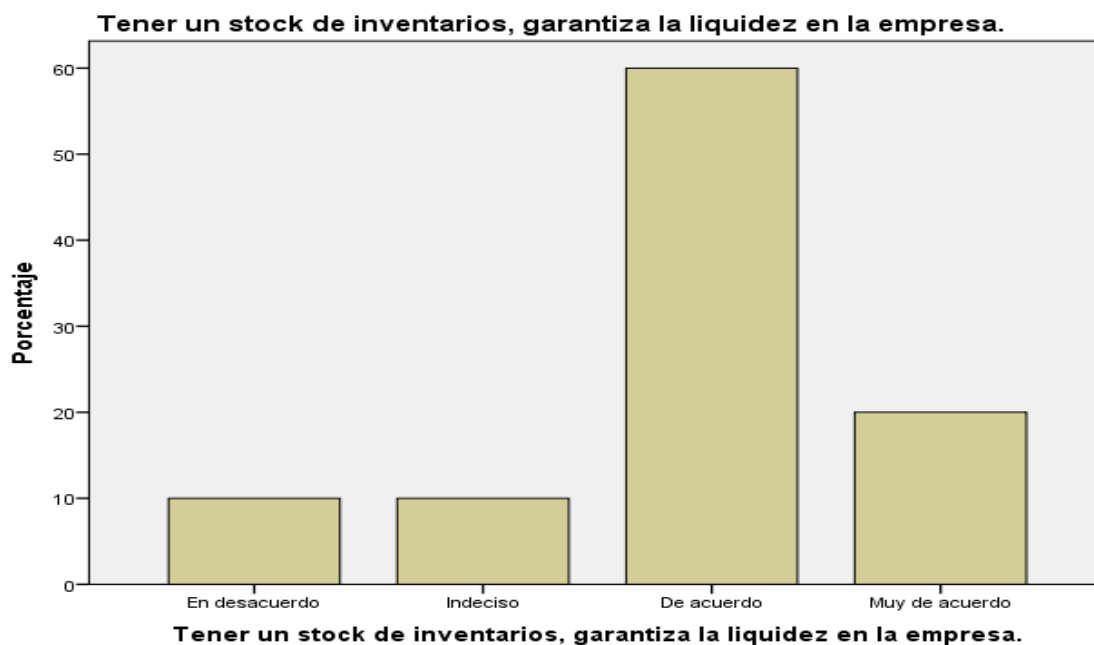
### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de encuestados está de acuerdo con que para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez, esto debido a que al poseer liquidez nos da la opción de invertir, y podemos obtener una rentabilidad futura al crear productividad. Por otro lado un regular grupo está en desacuerdo con esto aduciendo que la rentabilidad difiere de cuanta liquidez posee la empresa.

**Tabla 34***Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	2	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	12	60,0	60,0	80,0
	Muy de acuerdo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

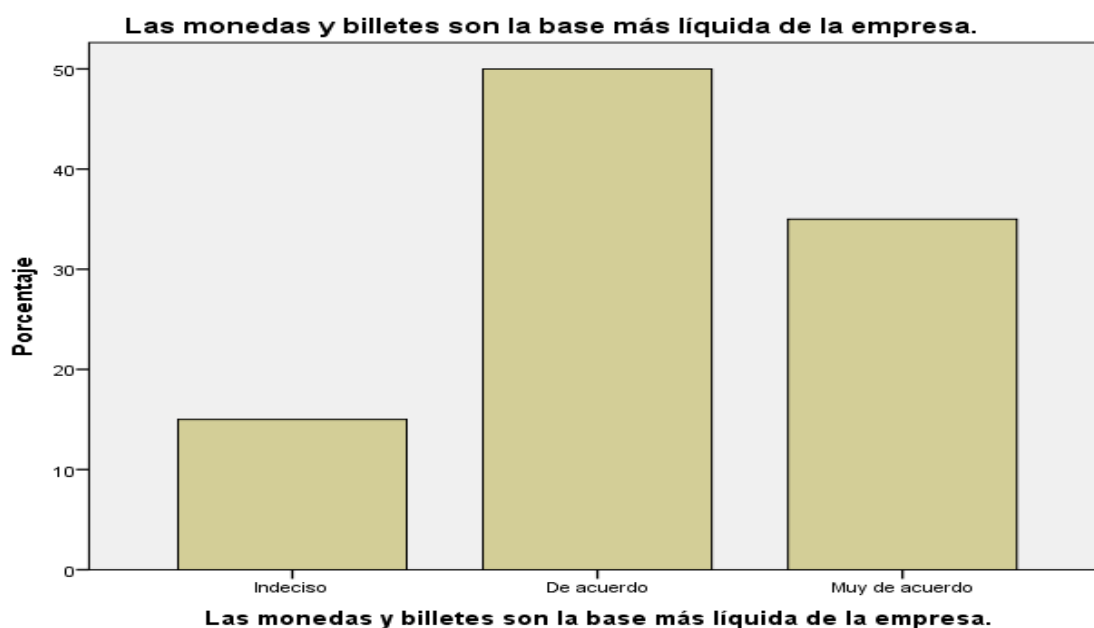
*Figura 26. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.***Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor cantidad de encuestados está de acuerdo con que al tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa, esto debido a que al poseer un inventario surtido nos da ventaja al momento de vender, ya que tendremos opciones variadas para el cliente, por otro lado un pequeño grupo de encuestados se encuentra indeciso y en desacuerdo.

**Tabla 35***Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indeciso	3	15,0	15,0	15,0
	De acuerdo	10	50,0	50,0	65,0
	Muy de acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

*Figura 27. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.***Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de encuestados está de acuerdo con que el dinero en efectivo de la empresa son la base más líquida del ente, esto debido a que estos medios de cambio lo obtenemos al instante, de manera que podamos invertirlo o ahorrar, por otro lado un regular grupo se encuentra indeciso respecto a esto.

**Tabla 36**

*El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	2	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	8	40,0	40,0	60,0
	Muy de acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
<b>Total</b>		20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

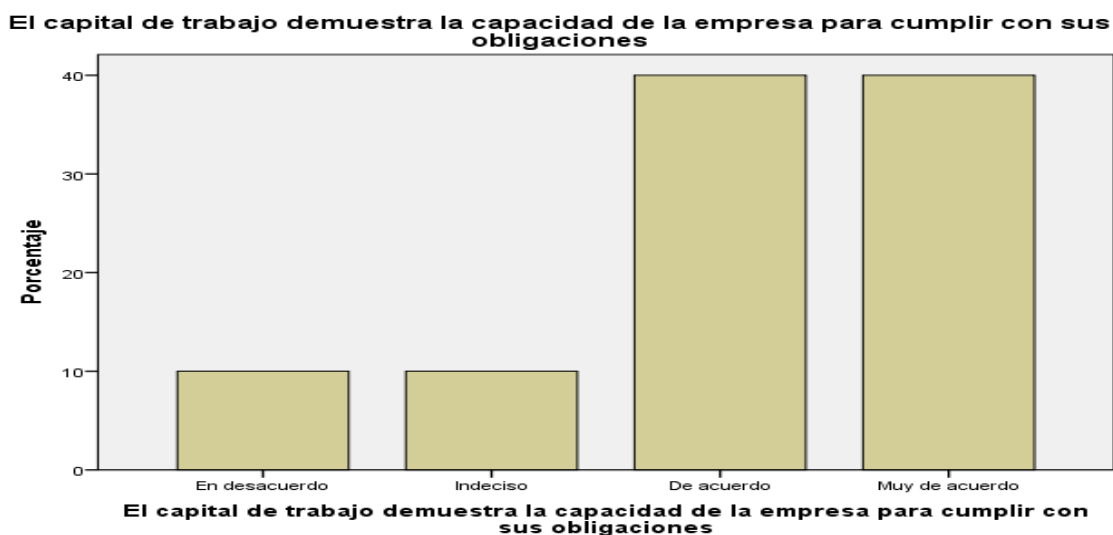


Figura 28. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de entrevistados está conforme con que el capital de trabajo demuestra el potencial del ente para asumir con sus pasivos, esto debido a que el capital de trabajo es el resultado que arroja la empresa después de haber cumplido con sus obligaciones, por otro lado un pequeño grupo se encuentra en desacuerdo y se encuentran indecisos ante esto.

**Tabla 37**

*Las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	25,0	25,0	25,0
	De acuerdo	14	70,0	70,0	95,0
	Muy de acuerdo	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

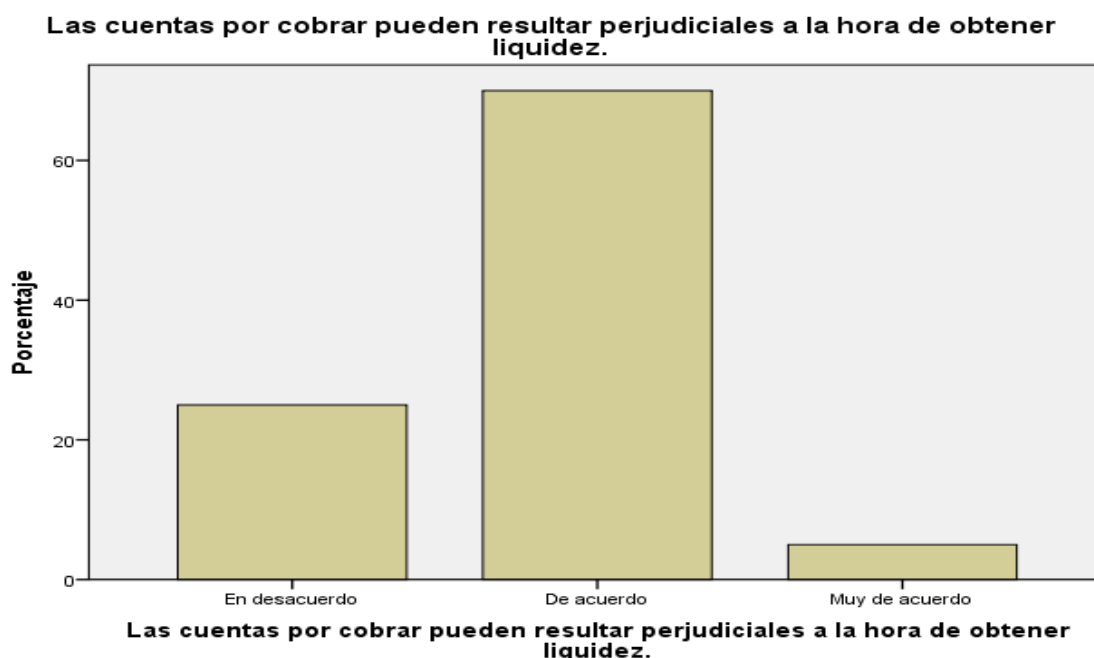


Figura 29. *Las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de encuestados está conforme con que las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez, ya que al no ser convertidas en dinero en efectivo al término del plazo de crédito asignado podrían volverse en cuentas incobrables, por otro lado un regular grupo se encuentra en desacuerdo con esto.

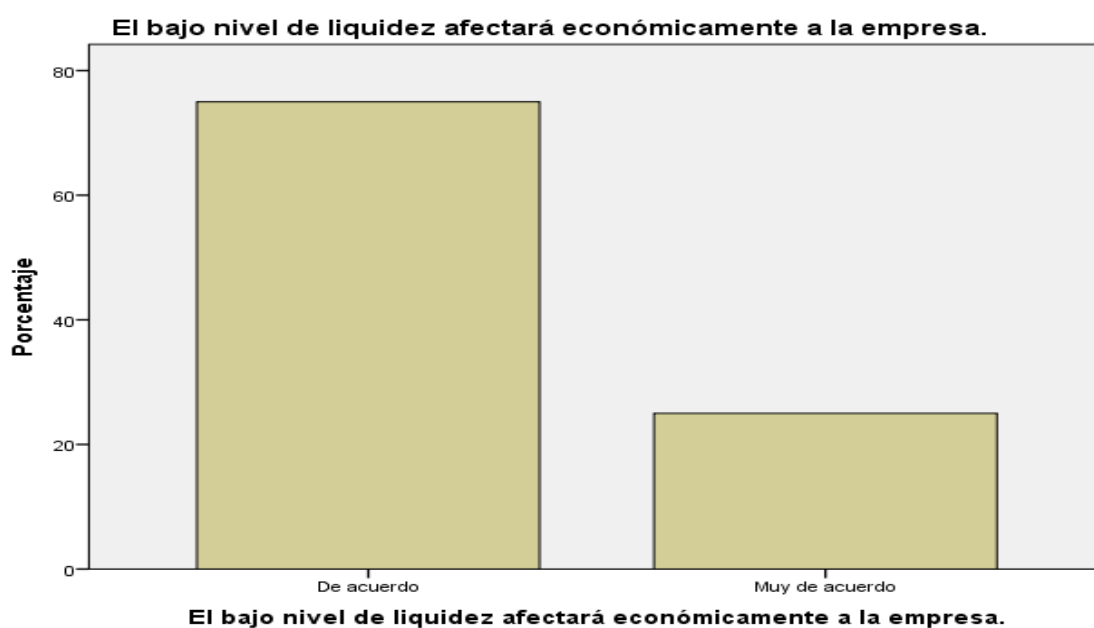


**Tabla 38**

*El bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	15	75,0	75,0	75,0
	Muy de acuerdo	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.



*Figura 30. El bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa.*

### **Interpretación:**

De la encuesta realizada a la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017, resultó que la mayor parte de encuestados está conforme con que el bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa, esto debido a que al no poseer una importante liquidez, esta no podrá cumplir con sus obligaciones con terceros y así como con sus propios colaboradores, generando problemas internos y con sus proveedores.

### 3.2. Tablas cruzadas

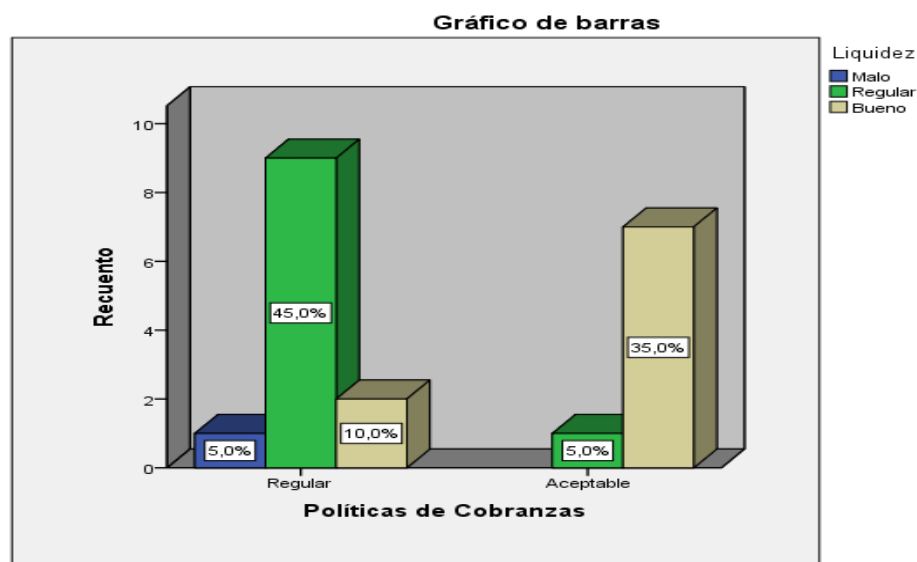
**Tabla 39**

*Tabla cruzada de políticas de cobranzas con liquidez*

Recuento

		Liquidez			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Políticas de Cobranzas	Regular	1	9	2	12
	Aceptable	0	1	7	8
Total		1	10	9	20

Fuente: Censo aplicado al área financiera de las empresas de transporte de carga, distrito de Lurigancho.  
SPSS Versión 22.



*Figura 31. Políticas de cobranzas\* liquidez.*

#### **Interpretación:**

La tabla N° 39 y figura N° 32, representa el conteo de la medición de las políticas de cobranzas y liquidez, en otros términos: de los 20 evaluados, 12 (60.00%) registran una regular políticas de cobranzas, y 8 (40.00%) una aceptable políticas de cobranzas, referente a la liquidez, de los 20 evaluados, 1 (5.00%) nos muestra una mala liquidez, otros 10 (50.00%) registran que hay regular liquidez, mientras que los otros 9 (45.00%) considera que hay una buena liquidez.

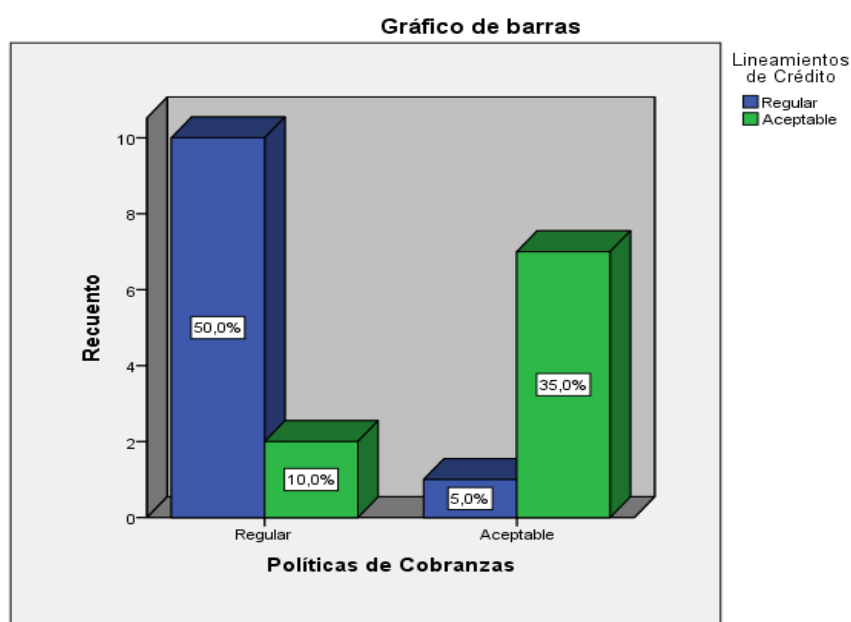
**Tabla 40**

*Tabla cruzada de políticas de cobranzas con lineamientos de crédito*

Recuento

		Lineamientos de Crédito		
		Regular	Aceptable	Total
Políticas de Cobranzas	Regular	10	2	12
	Aceptable	1	7	8
Total		11	9	20

Fuente: Censo aplicado al área financiera de las empresas de transporte de carga, distrito de Lurigancho.  
SPSS Versión 22.



*Figura 32. Políticas de cobranzas \* Lineamientos de crédito*

### **Interpretación:**

La tabla N° 41 y figura N° 33, muestra el recuento de las políticas de cobranzas y los lineamientos de créditos, en los próximas denominaciones: de los 20 evaluados, 12 (60.00%) registran una regular políticas de cobranzas, y 8 (40.00%) una aceptable políticas de cobranzas, respecto a la lineamientos de crédito, de los 20 evaluados, 11 (55.00%) dijeron que existe un regular lineamientos de crédito, mientras que los otros 9 (45.00%) registran que hay un aceptable lineamientos de crédito.

**Tabla 41**

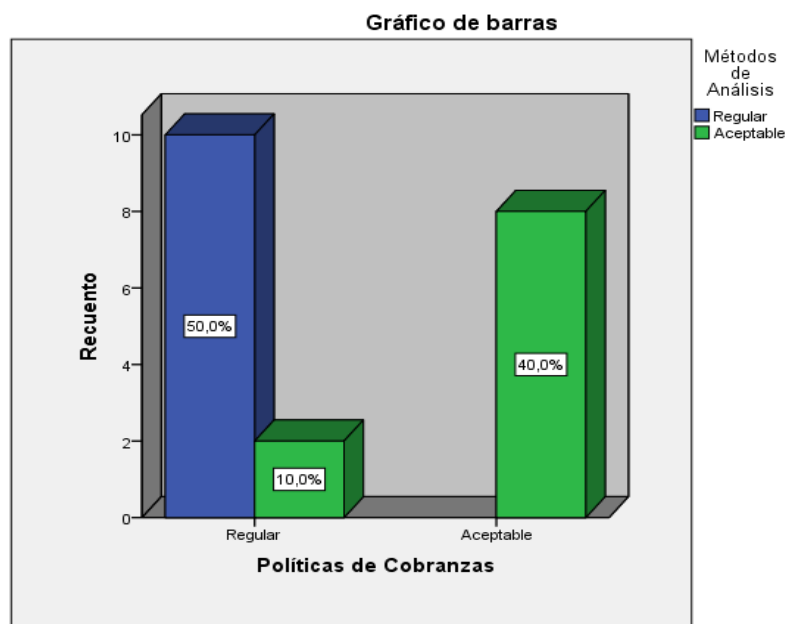
*Tabla cruzada de políticas de cobranzas con métodos de análisis*

Recuento

		Métodos de Análisis		Total
		Regular	Aceptable	
Políticas de Cobranzas	Regular	10	2	12
	Aceptable	0	8	8
Total		10	10	20

Fuente: Censo aplicado al personal del área contable, administración, créditos, cobranzas y tesorería de la empresa Editorial Franco.

SPSS Versión 22.



*Figura 33. Políticas de cobranzas\* Métodos de análisis.*

### **Interpretación:**

La tabla N° 41 y figura N° 34, muestra el recuento de las políticas de cobranzas y los métodos de análisis, en los continuos términos: de los 20 encuestados, 12 (60.00%) miden una regular políticas de cobranzas, y 8 (40.00%) una aceptable políticas de cobranzas, respecto a los métodos de análisis, de los 20 evaluados, 10 (50.00%) registran un regular aplicación de los métodos de análisis, mientras que los otros 10 (50.00%) registran una aceptable aplicación de los métodos de análisis.

**Tabla 42**

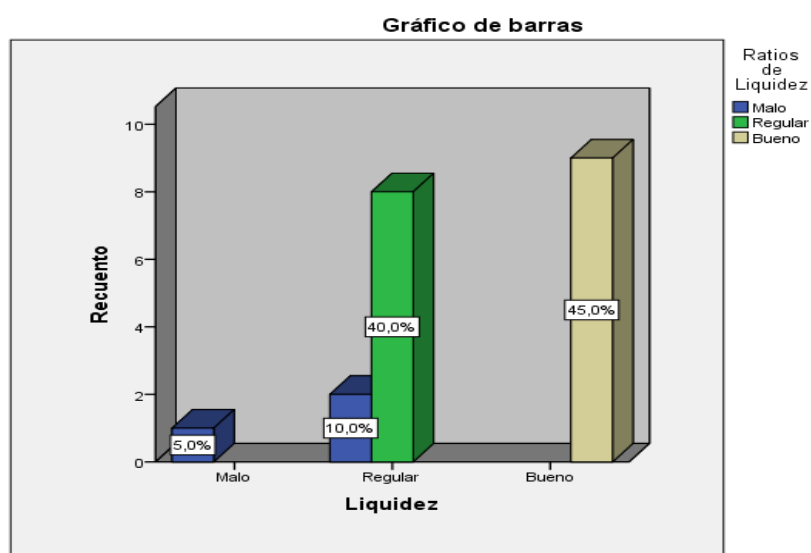
*Tabla cruzada de liquidez con ratios de liquidez*

Recuento

		Ratios de Liquidez			Total
		Malo	Regular	Bueno	
Liquidez	Malo	1	0	0	1
	Regular	2	8	0	10
	Bueno	0	0	9	9
Total		3	8	9	20

Fuente: Censo aplicado aplicada al personal del área contable, administración, créditos, cobranzas y tesorería de la empresa Editorial Franco.

SPSS Versión 22.



*Figura 34. Liquidez \* ratios de liquidez.*

### **Interpretación:**

La tabla N° 42 y figura N° 35, muestra el recuento de la liquidez y los ratios de liquidez en los consiguientes términos: de los 20 entrevistados, 1 (5.00%) dictan que existe una mala liquidez, 10 (50.00%), y los otros 9 (45%) registraron que hay buena liquidez, con respecto a los ratios de liquidez, 3 (15%) registraron que hay una pésima utilización de los ratios de liquidez, 8 ( 40%) registraron que existe una regular aplicación de los ratios de liquidez, mientras que los 9 (45%) restantes dijeron que existe una óptima aplicación de los ratios de liquidez.

**Tabla 43**

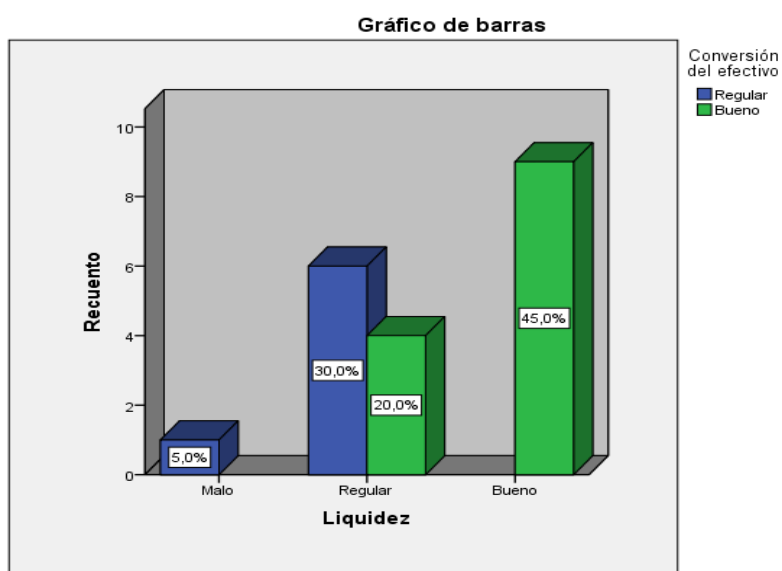
*Tabla cruzada de liquidez con conversión del efectivo*

Recuento

		Conversión del efectivo		Total
		Regular	Bueno	
Liquidez	Malo	1	0	1
	Regular	6	4	10
	Bueno	0	9	9
Total		7	13	20

Fuente: Censo aplicada al personal del área contable, administración, créditos, cobranzas y tesorería de la empresa Editorial Franco.

SPSS Versión 22.



*Figura 35. Liquidez \* conversión del efectivo.*

### **Interpretación:**

La tabla N° 43 y figura N° 36, demuestra el conteo de la medición de la liquidez y la conversión del efectivo, en los próximos términos: de los 20 entrevistados, 1 (5.00%) dictan una mala liquidez, 10 (50.00%) una regular liquidez, y los otros 9 (45%) registraron una buena liquidez, respecto a la conversión del efectivo, de los 20 evaluados, 7 (35.00%) registran una regular conversión del efectivo, mientras que los otros 13 (65.00%) registraron una buena conversión del efectivo.

### 3.3. Prueba de hipótesis

#### 3.3.1. Hipótesis general.

Planteamos las siguientes hipótesis de trabajo:

**Ha:** Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Ho:** Las Políticas de Cobranzas no se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Nivel de significancia:  $\alpha = 0.05 = 5\%$  de margen de error

Regla de decisión:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis nula

$P \leq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis alterna

**Tabla 44**

*Coefficiente de correlación entre políticas de cobranzas y liquidez*

		Políticas de		
		Cobranzas	Liquidez	
Rho de Spearman	Políticas de Cobranzas	Coefficiente de correlación	1,000	,689**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	20	20
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,689**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	20	20

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

Resultando que el grado de significancia o valor de  $p = 0.00$  es menor que  $0.05$  accedió a eliminar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Esto quiere mencionar que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. También resultó que el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0.689, menciona que la relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017 es moderada.

### 3.3.2. Hipótesis específica 1.

**Ha:** Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los ratios liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Ho:** Las Políticas de Cobranzas no se relacionan mejorando de manera directa los ratios liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Nivel de significancia:  $\alpha = 0.05 = 5\%$  de margen de error

Regla de decisión:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis nula

$p \leq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis alterna

**Tabla 45**

*Coefficiente de correlación entre políticas de cobranzas y los ratios de liquidez.*

		Políticas de Cobranzas	Ratios de Liquidez
Rho de Spearman	Políticas de Cobranzas	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.001
		N	20
	Ratios de Liquidez	Coeficiente de correlación	,684**
		Sig. (bilateral)	.001
		N	20

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

Para que el grado de significancia o valor de  $p = 0.00$  es menor que  $0.05$  accedí a dirimir la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0.684, indica que la relación entre las políticas de cobranzas y los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017 es moderada.



### 3.3.3. Hipótesis específica 2.

**Ha:** Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Ho:** Las Políticas de Cobranzas no se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

Nivel de significancia:  $\alpha = 0.05 = 5\%$  de margen de error

Regla de decisión:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis nula

$p \leq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis alterna

**Tabla 46**

*Coefficiente de correlación entre políticas de cobranzas y conversión del efectivo.*

			Políticas de Cobranzas	Conversión del efectivo
Rho de Spearman	Políticas de Cobranzas	Coefficiente de correlación	1,000	,685
		Sig. (bilateral)	.	,094
		N	20	20
	Conversión del efectivo	Coefficiente de correlación	,685	1,000
		Sig. (bilateral)	,094	.
		N	20	20

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

Para que el nivel de significancia o valor de  $p = 0.00$  es menor que  $0.05$  demostró anular la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Es decir que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. También, el coeficiente de correlación Rho de Spearman =  $0.685$ , menciona que la relación entre las políticas de cobranzas y la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017 es moderada.

### 3.3.4. Hipótesis específica 3.

**Ha:** Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Ho:** Las Políticas de Cobranzas no se relacionan mejorando de manera directa los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

**Tabla 47**

*Coefficiente de correlación entre políticas de cobranzas y métodos de análisis.*

			Políticas de Cobranzas	Métodos de Análisis
Rho de Spearman	Políticas de Cobranzas	Coefficiente de correlación	1,000	,816**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Métodos de Análisis	Coefficiente de correlación	,816**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

Fuente: Resultados del SPSS Versión 22.

Resultó que el grado de significancia o valor de  $p= 0.00$  es menor que  $0.05$  resultó a rechazar la hipótesis nula y afirmar la hipótesis alterna. En otras palabras que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. También, el coeficiente de correlación Rho de Spearman =  $0.816$ , menciona que la relación entre las políticas de cobranzas y los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017 es alta.

#### IV. DISCUSIÓN

De los productos que se obtuvo en esta tesis objeto de estudio, se logra constituir la discusión e interpretación siguiente:

En este proyecto de estudio ha tenido como objetivo principal determinar si las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

En la técnica de fiabilidad de los instrumentos se utilizó el Alpha de Cronbach obteniendo como productos 0.807 y 0.818 para los instrumentos políticas de cobranzas y liquidez, los cuales constan de 15 ítems para la primera variable y 15 para el segundo, poseyendo un grado de fiabilidad del 89% resultando un valor aceptable del alpha de Cronbach, el valor que se acerque más a 1 y que estos valores demuestren superioridad a 0.7, para asegurar la confiabilidad de dicha escala, con respecto a esta investigación los dos valores son superiores a 0.7, dicho esto nos conlleva a decir que los instrumentos son debidamente fiables.

1. Para los resultados estadísticos que se obtuvo de la hipótesis general donde se utilizó el método de Rho Spearman, siendo el valor de  $\text{sig} = 0.00 < 0.05$ , lo cual permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por ello el resultado de este análisis que permite mencionar que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Adicionalmente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0.689, indica que la relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017 es moderada. Todos estos productos realzan el estudio realizado por Loyola. (2016), quien señaló que la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos representada en este caso por la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L., ya que debido a su carente política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes, se fijan en muchas ocasiones en la experiencia que ha tenido y los años que llevan su cliente en el mercado y no se les hace un seguimiento más riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas.
2. Para en el tema de los resultados que se obtuvo de la hipótesis específica N°1 se aplicó la prueba de Rho de Spearman, donde el grado de significancia o valor de  $p = 0.00$  es menor que 0.05 permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la

hipótesis alterna. Es decir que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Además el coeficiente de correlación Rho Spearman = 0.684, indica que la relación entre las políticas de cobranzas y los ratios de liquidez es moderada, también decimos que estos resultados realzan el estudio realizado por Gonzales, y Sanabria. (2016), “Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010 – 2015”, en la que plantearon que la gestión de las cuentas por cobrar posee un efecto sobre la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010 – 2015. Esto quiere decir que cada una de las dimensiones de lineamientos de crédito, procedimiento de cobranzas, razones de actividad y morosidad tiene una participación directa en el efectivo proyectado en las razones de liquidez corriente, prueba ácida, razón de efectivo y fondo de maniobra neto sobre el total de activos.

3. Para los resultados que se obtuvieron de la hipótesis específica N°2 se utilizó la prueba de Rho de Spearman, donde el nivel de significancia o valor de  $p = 0.00$  es menor que 0.05 accedió a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Esto quiere decir que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Además el coeficiente de Rho Spearman = 0.685, indica que la relación entre las políticas de cobranzas y la conversión del efectivo es moderada. Así mismo estos resultados confirman el estudio realizado por Pérez. (2013), “Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L.; durante el año 2013”. Sostuvo que en la empresa “Juan Pablo Mori E.I.R.L.” se desarrolla un inadecuado proceso de créditos, incumplándose las actividades de créditos en un 70%, todo a causa de que los responsables del área de créditos pocas veces confirman el historial de los créditos, y al momento de que un cliente pide el crédito no se lleva a cabo ningún análisis de riesgo, además en cuanto a la situación de la gestión de cobranzas y lineamientos del ofrecer créditos de la organización el producto de la cartera pesada dictaminó la existencia de 25 créditos a entes del sector estatal que llegaron a alcanzar una deuda de S/. 128,356.87 que representaba el 10 % de la cartera total.
4. Para el caso de los productos finales que se obtuvo de la hipótesis N°3 se probó

la prueba de Rho Spearman, el nivel de significancia o valor de  $p=0.00$  es menor que 0.05 aceptó rechazar la hipótesis nula y permitió la hipótesis alterna. Es decir que las políticas de cobranzas se relaciona mejorando los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. También el coeficiente de correlación Rho Spearman = 0.816, indica que la relación entre las políticas de cobranzas y los métodos de análisis es alta, así como también estos productos realzan la investigación realizada por Castro. (2015), “Política de cobranzas y su efecto en el reconocimiento y medición de los ingresos según la norma de Contabilidad 18, ingresos ordinarios, en la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito SAC, Distrito de Trujillo– año 2012”, sostuvo que no ha existido hasta el año 2012 una política de cobranza desarrollada y eficiente, razón por la cual en el 2013 se planteó una política más ordenada, con lo cual se llegó a lograr facturar guías de remisión transportista en un tiempo más breve que en el 2012, consiguiendo así los beneficios económicos por la prestación de servicios al crédito.

5. En la figura N°32 hace referencia a las políticas de cobranzas y la liquidez, los 20 evaluados, 12 (60.00%) registran una regular políticas de cobranzas, y 8 (40%) una aceptable políticas de cobranzas, respecto a la liquidez de los 20 evaluados, 1 (5.00%) registran que hay una mala liquidez, 10 (50.00%) registran que hay una regular liquidez, mientras que 9 (45.00%) registran que hay un buen nivel de liquidez. Este resultado lo confirma el estudio realizado por Vásquez, y Vega. (2016), “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016”, quien señaló que la recopilación de información obtenida en el trabajo de campo, permitió deducir que la dirección de cuentas por cobrar, ocasionaban descenso en la liquidez de empresa Consermet S.A.C. y que el estudio de los factores permitió establecer que el flujo de ventas al crédito influía en el riesgo de liquidez de la organización, lo que producía que la misma no disponga de liquidez para afrontar sus obligaciones en el corto plazo.

## V. CONCLUSIONES

La información recopilada en el presente trabajo nos deriva a mencionar las siguientes conclusiones:

1. Según el objetivo general planteado, se ha determinado contrastar y afirmar con la realidad, que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando significativamente la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017. Se llegó a dicha conclusión, debido a la falta de conocimiento del personal de las áreas administrativas respecto a las políticas de cobranzas que debería tomar la empresa, la ausencia de control de los procedimientos de créditos y cobranzas, como el aumento de clientes morosos, y a su vez el aumento de cuentas incobrables, todas estas características reunidas hacen que las cuentas por cobrar de la empresa Editorial Franco sigan aumentando y no sean cobradas a tiempo, lo cual repercute en un aumento en la cuentas por cobrar reduciendo la liquidez.
2. Según el primer objetivo específico planteado, se ha determinado contrastar y confirmar con la realidad que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los ratios liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017, dado que las políticas de cobranzas que posee la empresa no es la mejor, por ende hizo que los resultados de los ratios de liquidez no sean óptimos para poder cubrir sus obligaciones, repercutiendo también en sus actividades económicas con terceros, como también con sus colaboradores; aplicando las técnicas mencionadas en el proyecto, hará que los ratios de liquidez tengan un efecto positivo, a fin de que la empresa pueda cumplir con todas sus obligaciones.
3. Según el segundo objetivo específico planteado y validado, se produjo como resultado que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los métodos de análisis de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017, se llegó a dicha conclusión dado que si la empresa posee políticas de cobranzas correctas, del mismo modo tendrán métodos de análisis para poder estudiar a un nuevo cliente, tanto económico y financieramente, para así asignarle un plazo de crédito que se ajuste a cada tipo de cliente.

4. Como resultado final, con referencia al tercer objetivo específico planteado y validado, se produjo como resultado que las políticas de cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017, dado que las políticas de cobranzas, afectará a la conversión del efectivo, volviéndolo liquidez en un menor tiempo, y sobre todo se respetará el plazo asignado para el crédito, esto resultará beneficioso para la empresa que necesita liquidez a corto plazo para poder cumplir con sus pasivos y tener un mayor poder adquisitivo.

## VI. RECOMENDACIONES

Como producto de la presente investigación se da a conocer las siguientes recomendaciones:

1. Es recomendable que la empresa Editorial Franco EIRL del distrito del Rímac, que implemente un control en la gestión de créditos y cobranzas, para que las cuentas por cobrar se conviertan en liquidez en un plazo determinado y no extendiéndose más tiempo. De la misma manera capacitar al personal responsable del área de créditos y cobranzas, para que puedan aplicar las técnicas mencionadas en el presente proyecto de investigación, para que cuando ingresen nuevos clientes estos estén en la capacidad de poder investigar e indagar el nivel de la capacidad de pago que tendrán estos.
2. Es recomendable que la empresa Editorial Franco EIRL disminuya sus pasivos, para que sus indicadores financieros, como los ratios de liquidez resulten positivos y mayores a uno, para que así pueda hacerse cargo de sus deudas a corto plazo, esto sucederá si las políticas de cobranzas tomadas por la empresa se pongan en marcha, para poder obtener la liquidez deseada en el tiempo justo, y no excediendo el plazo.
3. Es recomendable que la empresa Editorial Franco EIRL, al poner en marcha las políticas de cobranzas, y tener un personal capacitado, cuente con la evaluación de sus estados financieros de forma trimestral, para saber el estado real de sus indicadores financieros, por ejemplo, tener la cifra exacta de cuál es el tiempo que demora las cuentas por cobrar en convertirse en dinero en efectivo, para saber cuándo puede realizar un desembolso para una posible inversión o cumplir con una obligación.
4. Es recomendable que la empresa Editorial Franco EIRL, a la hora de ofrecer un crédito a un nuevo cliente, deberá analizarlo económico y financieramente, con los métodos de análisis mencionados en la presente tesis, un estudio tanto externo como interno, en el primer caso deberá analizar los diferentes sucesos económicos y políticos que pasa en el país y buscar como relaciona al sector del que proviene el cliente, y los segundo analizarlo solicitándole sus declaraciones mensuales y estados financieros.



## VII. REFERENCIAS

- Alvarado, Y. (2012). *Administración estratégica del efectivo*. Universidad Autónoma de Nueva León, México D.F., México.
- Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C.- año 2012*. Tesis Para obtener el grado de contador público Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú.
- Bernal, F. (2010). *Auditoría de Cuentas por Cobrar*. Revista Actualidad Empresarial N° 207. Segunda quincena de mayo.
- Canaza, L. (2015). *Análisis del riesgo crediticio en el sector minero 2015*. Universidad Nacional del Altiplano de Puno. Puno, Puno.
- Calderón, A (2014). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.
- Calderón, B. (martes 22 de agosto del 2017). *La Cobranza*. Recuperado de: [http://www.cefa.com.mx/art\\_art110727.html](http://www.cefa.com.mx/art_art110727.html)
- Cárdenas, G. Velasco, B. (2014). *Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez*. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad de Bogotá.
- Castro, B. (2013). *Políticas de cobranzas y su efecto en el reconocimiento y medición de los ingresos según norma de contabilidad 18, ingresos ordinarios, en la empresa de Transportes y Servicios generales Joselito SAC, distrito del Trujillo- año 2012*. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad Nacional de Trujillo.
- Chávez, Quevedo y Rivero (2016). *Planes Financieros*. Colombia: Universal.
- Del Valle Córdova, E. E. (2008). Universidad Nacional Autónoma de México.  
Recuperado el 16 de Agosto de 2017, de  
[http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf)
- El Comercio. (Martes 28 de febrero del 2017). *¿Qué puntos debe considerar para dar crédito a tus clientes?* Recuperado de: <http://elcomercio.pe/economia/personal/que-puntos-considerar-dar-credito-sus-clientes-noticia-17607514>
- Enrique, L. (2012). *Créditos y Cobranzas*. México: Continental.
- Ettinger, R. (2000). *Créditos y Cobranzas*. México

- Espinosa, D. (2010). Gestión de caja y bancos. Recuperado de: [http://davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com\\_content&view=article&id=297&Itemid=1005](http://davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=297&Itemid=1005)
- Félix, A. (2008). Riesgo crediticio y nivel de morosidad 2015. Universidad Nacional del Altiplano de Puno. Puno, Puno.
- Gitman, L. (2014). *Principios de Administración Financiera*. (11° Edición). México: Pearson Educación.
- Gonzales,E. Sanabria, S. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*. Tesis Para obtener el grado de contador público. Universidad peruana unión. Lima, Perú.
- Guerrero, C. (2011). *Gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la compañía Centro Marcas en el período de Octubre del 2009 a Marzo del 2010*. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad Técnica de Ambato. Ecuador.
- Hernández, S. (2006). *Metodología de la investigación* (4 ed.). México: McGraw-Hill Interamericano S.A.
- Hernández, Fernández, y Baptista (2010). *Metodología de la investigación* (5 ed.). México: McGraw-Hill Interamericano S.A
- Horngren, Ch., Harrison, W., Oliver, M. (2010). *Contabilidad*. (8va. Ed.). México: Pearson Educación.
- Jaramillo, C. (2015). *Riesgo de liquidez y mercado*. México: Grupo Editorial Patria.
- Loyola, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Tesis Para obtener el grado de contador público. Universidad Nacional de Trujillo. Lima, Perú.
- MEF. Plan Contable General Empresarial. Recuperado de: [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/documentac/VERSION\\_MODIFICADA\\_PCG\\_EMPRESARIAL.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf)
- Mejía, J. (2016), *Importancia de la evaluación de riesgos*. Recuperado de: <http://www.elperuano.com.pe/noticia-importancia-de-evaluacion-riesgos-40642.aspx>
- Monje, C. (2013). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Colombia: Universidad Surcolombiana

- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Moyer, R., McGuigan, J., Kretlow, W., (2005). *Administración financiera contemporánea*. Estados Unidos: Thomson
- Palomino, C. (2013). *Biblioteca Práctica de Contabilidad. Estados Financieros*. Lima: Editorial Calap.
- Pérez, C. (2014). *Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori EIRL, durante el año 2013*. Tesis Para obtener el grado de contador público. Universidad peruana los andes. Lima, Perú.
- Ponce (2005), *Técnicas de procesamiento de datos en censos y encuestas*. (Tesis para obtener el título de ingeniero de sistemas). Universidad de San Carlos, Facultad de Ingeniería. Guatemala.
- Rubio Domínguez, P. (2007) Manual de análisis financiero, Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2007a/255/](http://www.eumed.net/libros/2007a/255/)
- Saucedo, D y Oyola, E. (2014). *La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del Club Deportivo ABC S.A. Chiclayo, en los períodos 2012–2013*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú.
- Silva, P. (2012). *La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la liquidez de una empresa petrolera de la ciudad de Trujillo*. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú.
- Torres, C. Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CIA. LTDA*. Tesis para obtener el grado de contador público. Universidad de Guayaquil.
- Uceda, L. (2014). *Las Políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. En la ciudad de Lima*. Universidad Privada Antenor Orrego. Lima, Perú.
- Van Horne, J. Y Wachowicz J. (2010), *Fundamentos de Administración Financiera*. (13ª Edición). México: Pearson Educación
- Vásquez, L. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., Distrito de Trujillo, año 2016*. (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad Privada Antenor Orrego, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad. Trujillo, Perú.

## **VIII. ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

### Políticas de cobranzas como herramienta para mejorar la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p><u>GENERAL</u></p> <p>¿De qué manera las Políticas de cobranzas se relaciona mejorando la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017?</p>	<p><u>GENERAL</u></p> <p>Determinar si las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac, 2017.</p>	<p><u>GENERAL</u></p> <p>Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>	POLÍTICAS DE COBRANZAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- POSICIÓN DE CAJA.</li> <li>- NIVEL DE INVENTARIO.</li> <li>- TIPOS DE INDUSTRIAS.</li> <li>- PLAZOS DE CRÉDITO</li> <li>- ANÁLISIS CUANTITATIVO.</li> <li>- ANÁLISIS CUALITATIVO.</li> <li>- CAPACIDAD DE PAGO.</li> <li>- RIESGO.</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>1. TIPO DE ESTUDIO</b></p> <p>El tipo de estudio a realizar es descriptivo-correlacional, porque se describirá cada una de las variables y correlacional porque se explicará la relación entre la variable 1 y variable 2.</p> <p><b>2. DISEÑO DE ESTUDIO</b></p> <p>El tipo de diseño a realizar es no experimental, porque no manipularemos las variables.</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p><b>3. TIPO DE MUESTRA</b></p> <p>Se utilizara el muestro no probabilístico, subgrupo de la población en el que ciertos elementos de esta serán elegidos.</p> <p><b>4. TAMAÑO DE MUESTRA</b></p> <p>La unidad de análisis de estudio se extraerá de la población utilizando el censo.</p> <p><b>5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b></p> <p><b>Variable 1: POLÍTICAS DE COBRANZAS</b></p> <p><b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.</p> <p><b>Variable 2: LIQUIDEZ</b></p> <p><b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.</p>
<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>¿De qué manera las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017?</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Determinar si las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa los ratios de liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>			
<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>¿De qué manera las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando la conversión del efectivo en la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017?</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Determinar si las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa el capital de trabajo de la empresa Editorial Franco EIRL., Rímac 2017.</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>	LIQUIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LIQUIDEZ GENERAL.</li> <li>- PRUEBA ÁCIDA.</li> <li>- CAPITAL DE TRABAJO.</li> <li>- PRUEBA DEFENSIVA.</li> <li>- ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR.</li> <li>- ROTACIÓN DE INVENTARIO.</li> <li>- ROTACIÓN DE EFECTIVO.</li> <li>- ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.</li> </ul>	
<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>¿De qué manera las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando el Capital de trabajo en la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017?</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Determinar si las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa la conversión del efectivo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>	<p><u>ESPECIFICO</u></p> <p>Las Políticas de Cobranzas se relacionan mejorando de manera directa el capital de trabajo de la empresa Editorial Franco EIRL, Rímac 2017.</p>			

## Anexo 2: Validación de instrumentos por expertos



### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Mg. Carlos Fernández Tapia  
 1.2. Especialidad del Validador: Finanzas - Auditoría  
 1.3. Cargo e institución donde labora: Gerente General - Consultora Perú Sre.  
 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 1.5. Autor del instrumento: Sergio Lenner Mendoza Alvarado

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					/
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					/
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					/
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					/
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					/
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					/
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					/
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando					/
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					/
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					/
PROMEDIO DE VALORACIÓN						/

#### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
 .....

#### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

San Juan de Lurigancho, 14 de Mayo del 2018.

*[Firma manuscrita]*

Firma de experto informante

DNI: 42291573

Teléfono: 989390372

empresa.			
26. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas.	X		
27. Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez.	X		
28. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.	X		
29. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.	X		
30. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.	X		

  
Firma de experto informante

DNI: 42281573

Teléfono: 989390372



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Mg. Mirva Picon Juan  
 1.2. Especialidad del Validador: Finanzas y Mercados Financieros  
 1.3. Cargo e Institución donde labora: Finanzas y Mercados Financieros  
 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 1.5. Autor del instrumento: Sergio Lentes Hendoza Alvarado

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						X

#### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

#### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

San Juan de Lurigancho, 26 de abril del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 10837159

Teléfono: 989059324



empresa.			
26. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas.	X		
27. Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez.	X		
28. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.	X		
29. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.	X		
30. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.	X		

  
Firma de experto informante  
DNI: 10837159  
Teléfono: 489059324



### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Mg. CAMPOS HUAMAN NANCY.  
 1.2. Especialidad del Validador: ADIFONIA INTEGRAL  
 1.3. Cargo e Institución donde labora: OTC UCV  
 1.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 1.5. Autor del instrumento: Sergio Lemar Mendoza Alvarado

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

#### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

#### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

San Juan de Lurigancho, 03 de MAYO del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 08113034

Teléfono: 992430783

empresa.			
26. El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas.	/		
27. Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez.	/		
28. Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.	/		
29. Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.	/		
30. El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.	/		

.....  
Firma de experto informante

DNI: 08113034

Teléfono: 997030783

## Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

## CUESTIONARIO

POLÍTICAS DE COBRANZAS			ESCALA				
			5	4	3	2	1
Lineamientos de crédito	1	Las cuentas por cobrar son derechos exigibles.					
	2	La posición de la caja chica tiene que ser óptima					
	3	El tipo de industria influye en el otorgamiento del crédito.					
	4	El plazo para determinar debe ser el menor posible					
	5	La venta de bienes genera cuentas por cobrar, y éstas a su vez deben estar reguladas por buenas políticas de cobranzas					
	6	El nivel de la caja chica siempre debe ir en aumento					
	7	Las políticas de cobranzas representan una herramienta de la empresa para poder generar liquidez en el menor tiempo posible.					
Métodos de análisis	8	El nivel de inventario, va a ser preponderante para contribuir a mejorar las políticas de cobranzas.					
	9	La industria de la imprenta resulta conveniente para vender al crédito.					
	10	Los plazos de crédito asignado, dependerá del historial crediticio del cliente.					
	11	La venta de bienes genera cuentas por cobrar.					
	12	Las políticas de cobranzas van de la mano con la eficiencia en el servicio brindado.					
	13	En el sector imprenta no se debe permitir vender al crédito.					
	14	Las malas políticas de cobranzas resultan perjudicial para la empresa					
	15	La obtención de ingresos genera liquidez.					


LIQUIDEZ		ESCALA					
		5	4	3	2	1	
Ratios de liquidez	16	La óptima liquidez general, demuestra la buena capacidad de pago para la					
	17	La liquidez es la capacidad de convertir activos en dinero en efectivo.					
	18	Poseer un fondo de maniobra, garantiza que la empresa cumpla de manera					
	19	Cuanto más rápido rote el efectivo, mayor poder adquisitivo obtendrá la					
	20	Al poseer mayor liquidez, la empresa disminuirá sus pasivos.					
	21	Al rotar más rápido los inventarios, obtendremos mayor liquidez.					
	22	Las cuentas por cobrar, son a futuro liquidez para la empresa.					
	23	Los ratios demuestran el nivel económico de la empresa.					
Conversión del efectivo	24	El alto nivel de liquidez va de la mano de óptimas políticas de cobranzas.					
	25	Para ser rentable, la empresa debe poseer liquidez.					
	26	Tener un stock de inventarios, garantiza la liquidez en la empresa.					
	27	Las monedas y billetes son la base más líquida de la empresa.					
	28	El capital de trabajo demuestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.					
	29	Las cuentas por cobrar pueden resultar perjudiciales a la hora de obtener liquidez.					
	30	El bajo nivel de liquidez afectará económicamente a la empresa.					

## Anexo 4: Base de datos del censo

ENCUESTA	VARIABLE 1: POLITICAS DE COBRANZAS															VARIABLE 2: LIQUIDEZ															
	D1							D2								D3							D4								
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	
1	2	2	4	4	4	4	4	2	2	4	2	2	4	2	4	4	3	2	3	3	4	4	4	4	2	4	3	3	4		
2	4	4	3	1	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	2	2	4	2	2	
3	4	4	3	2	1	2	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2	
4	5	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	2	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	2	2	3	4	5	
5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	2	
6	4	4	3	1	4	4	4	4	4	4	5	2	4	2	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	2	3	4	2	4	
7	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	3	2	
8	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	3	4	4	
9	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	2	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4
10	5	4	4	3	4	4	5	4	5	5	5	4	5	2	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	
11	4	4	3	4	5	4	5	4	4	4	5	2	4	2	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
12	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	
13	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4
14	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	
15	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	2
16	5	5	5	4	4	5	5	5	4	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4
17	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4
18	5	4	5	4	5	5	5	5	4	1	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4
19	5	5	5	4	5	5	4	5	4	2	4	4	4	4	5	5	3	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4
20	5	4	4	4	4	4	5	5	4	1	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4

## Anexo 5: Captura de pantalla del turnitin

feedback studio Sergio Mendoza Alvarado POLITICAS DE COBRANZAS COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA EDITORIAL FRANCO EIRL, RIMAC,20



**Resumen de coincidencias**



21 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

**Coincidencias**

1	repositorio.ucv.edu.pe	12 %
2	Entregado a Universida...	2 %
3	facdyc.uand.mx	1 %
4	Entregado a Universida...	1 %
5	ri.ues.edu.sv	<1 %
6	repositorio.bausate.ed...	<1 %

**Anexo 6: Acta de aprobación de tesis**

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, Manuel Espinoza Cruz, docente de la Facultad Ciencias empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (precisar filial o sede), revisor(a) de la tesis titulada

"Políticas de cobranzas como herramienta para mejorar la liquidez de la empresa Editorial Franco EIRL, Rimac, 2017", del (de la) estudiante Mendoza Alvarado Sergio Lenner constato que la investigación tiene un índice de similitud de 2,1 % 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.

Lima, 04 de Julio del 2018




Firma

Manuel Espinoza Cruz

DNI: 07272718



Anexo 7: Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV


	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b>	Código : FDB-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo Sergio Lennox Mendez Alvarado..... identificado con DNI N° 72323836  
 egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad..... de la  
 Universidad César Vallejo, autorizo () No autorizo ( ) la divulgación y  
 comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado  
"Partidos de Cobranza... como herramienta para mejorar la liquidez de la empresa  
 Colibril S.A.S. Lima, 2018" 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: 72323836

FECHA: 01/07/2018 01 de Julio del 2018.

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

**Anexo 8: Autorización de la versión final del trabajo de investigación****UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO****AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DEL  
MGTR. MARCELO GONZALES MATOS

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Sergio Lenner Mendoza Alvarado

INFORME TITULADO:

Políticas de Cobranzas como herramienta para mejorar  
la liquidez de la empresa Editorial Feano Erel, Pímas, 2017.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 07/07/2013

NOTA O MENCIÓN: 15



Mgtr. Marcelo Gonzales Matos  
Coordinador CP Contabilidad