



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIAL

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa,
distrito San Juan de Lurigancho, 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Floiran Gil Peña

ASESOR:

Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018

Página del jurado

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : PG7-PP-PR-02.02 Versión : 01 Fecha : 22-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don **Floirán Gil Peña** cuya título es: "Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018"

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

San Juan de Lurigancho, 07 de diciembre del 2018


.....
PRESIDENTE

Mg. MARCELO DANTE GONZÁLES MATOS


.....
SECRETARIO

Mg. EUGENIO ENRIQUE MUNARRIZ SILVA


.....
VOCAL

Dr. MANUEL ALBERTO ESPINOZA CRUZ

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Viceministerio de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Dedicatoria

Agradecer a Dios por permitir seguir luchando por mis sueños, darme salud, entendimiento, como también a mis padres, Fidel y Julia por brindarme su apoyo incondicional en mis estudios siempre están conmigo ayudándome en lo que puedan.

Agradecimiento

Agradezco en primera instancia a Dios por guiarme por la senda correcta e iluminar cada paso en el recorrido a lo largo de mi carrera. La confianza plena en mis decisiones y apoyo emocional y económico de mi familia que sin dudar lo dieron todo por mí, estoy seguro que lo seguirán haciendo.

Agradezco a cada miembro de la Escuela profesional de contabilidad, en especial a los profesores encargados de la formación académica, que estuvieron ahí para apoyarnos y guiarnos.

Declaratoria de autenticidad

Yo Floiran Gil Peña con DNI N° 47985692 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, 07 de diciembre de 2018



Floiran Gil Peña

DNI: 47985692

Presentación

Señores miembros del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Gestión de las cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018”, cuyo objetivo es determinar qué relación existe entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018, que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de contador público.

La investigación consta de siete capítulos. En el primer capítulo se explica en el primer capítulo se explica la introducción que contiene la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas, la formulación del problema, justificación, los objetivos y la hipótesis de la investigación realizada; en el segundo capítulo se describe la metodología: el diseño de investigación, operacionalización de las variables, población y muestra, métodos y análisis de datos, aspectos éticos; en el tercer capítulo se detallan los resultados obtenidos a través de las tablas trabajadas de frecuencia, los gráficos estadísticos y su interpretación . En el cuarto capítulo se explica la discusión de los resultados obtenidos. En el quinto capítulo se presenta las conclusiones. En el sexto capítulo se detalla recomendaciones necesarias. Por último, detallamos las referencias que se utilizaron en el estudio, por otra parte, presentamos los anexos de la matriz de consistencia de operacionalización de las variables, realizando cuestionario de preguntas, así mismo la solicitud de la municipalidad de san juan de Lurigancho nuestro instrumento fue validado por expertos, obteniendo una base de datos procesada en el programa de SPSS V. 24 como también las fotos de la encuesta realizada.

Floiran, Gil Peña

Índice general

Página del jurado.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de autenticidad	iv
Presentación	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Trabajos previos	15
1.2.1. Antecedentes internacionales.....	15
1.2.2. Antecedentes nacionales.	18
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	22
1.3.1. Gestión de cuentas por cobrar.....	22
1.3.2. Liquidez.....	27
1.3.3. Marco conceptual.....	31
1.4. Formulación de problema	34
1.4.1. Problema general	34
1.4.2. Problemas específicos.	34
1.5. Justificación del estudio.....	35
1.5.1. Justificación teórica.....	35
1.5.2. Justificación práctica	36
1.5.3. Justificación Metodológica.....	36

1.6. Hipótesis	36
1.6.1. Hipótesis general.....	36
1.6.2. Hipótesis específicas.....	37
1.7. Objetivos.....	37
1.7.1. Objetivo general.	37
1.7.2. Objetivos específicos.....	37
II. MÉTODO.....	39
2.1. Diseño de investigación	39
2.1.1. Enfoque.	39
2.1.2. Tipo.....	39
2.1.3. Nivel.....	39
2.1.4. Diseño.....	39
2.1.5. Corte.....	40
2.1.6. Método.....	40
2.2. Variables, Operacionalización	40
2.3. Población y muestra	42
2.3.1. Población.....	42
2.3.2. Muestra.	42
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	43
2.4.1. Técnicas de recolección de datos.....	43
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.....	44
2.4.3. Validez.	45
2.4.4. Confiabilidad.....	45
2.5. Análisis de datos.....	53
2.6. Aspectos éticos.....	54
III. RESULTADOS.	55
3.1. Resultados descriptivos.	55
3.1.1. A nivel de variable.	55
3.1.2. A nivel de dimensiones.....	57
3.1.3. Tablas cruzadas	61
3.2. Prueba de Hipótesis.....	64
3.2.1. Hipótesis general.....	64
3.2.2. Prueba de Hipótesis específicas	65

3.2.3. Prueba de Hipótesis específicas	66
IV. DISCUSIÓN.....	67
V. CONCLUSIONES.....	70
VI. RECOMENDACIONES.....	72
VII. REFERENCIAS.....	73
ANEXOS.....	78
Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables.....	78
Anexo 2. Matriz de consistencia.....	79
Anexo 3. Instrumento de recolección de datos.....	80
Anexo 4. Validez de instrumento experto 1	82
Anexo 5. Validez de instrumento experto 2	83
Anexo 6. Validez de instrumento experto 3	84
Anexo 7. Base de datos: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez.....	85
Anexo 8. Solicitud a la municipalidad para población	87
Anexo 9. Fotos evidencia de encuesta	91
Anexo 10. Turnitin.....	92
Anexo 11. Acta de aprobación de originalidad de tesis.....	93
Anexo 12. Autorización de publicación de tesis	94
Anexo 13. Autorización de la versión final del trabajo de investigación	95

Índice de tablas

Tabla 1. Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar	41
Tabla 2. <i>Variable 2: Liquidez</i>	41
Tabla 3. Juicio de expertos	45
Tabla 4. Rangos de fiabilidad	46
Tabla 5. Análisis de fiabilidad de gestión de cuentas por cobrar y liquidez	47
Tabla 6. Confiabilidad de la variable 1: Gestión de cuentas por cobrar.....	47
Tabla 7. <i>Validez de ítems de la variable 1: Gestión de cuentas por cobrar</i>	48
Tabla 8. Análisis de fiabilidad de la variable 2: Liquidez	51
Tabla 9. Validez de ítems de variable 2: Análisis de liquidez.....	52
Tabla 10. Rangos de correlación de Pearson	54
Tabla 11. Descripción de la variable 1: Gestión de cuentas por cobrar	55
Tabla 12. <i>Descripción de variable 2: Liquidez</i>	56
Tabla 13. Descripción de la dimensión ventas	57
Tabla 14. Descripción de la dimensión política de crédito.....	58
Tabla 15. Descripción de la dimensión compromisos a corto plazo	59
Tabla 16. Descripción de la dimensión activos líquidos	60
Tabla 17. Tabla cruzada gestión de cuentas por cobrar y liquidez.....	61
Tabla 18. <i>Tabla cruzada gestión de cuentas por cobrar y compromisos a corto plazo.</i>	62
Tabla 19. <i>Tabla cruzada gestión de cuentas por cobrar y activos líquidos</i>	63
Tabla 20. Correlaciones entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez	64
Tabla 21. Correlaciones entre gestión de cuentas por cobrar y compromisos a corto plazo	65
Tabla 22. Correlaciones entre la gestión de cuentas por cobrar y activos líquidos	66

Índice de figuras

Figura 1. Frecuencia agrupada de la variable 1	55
Figura 2. Frecuencia agrupada de variable 2	56
Figura 3. Frecuencia agrupada de la dimensión ventas	57
Figura 4. Frecuencia agrupada de la dimensión política de crédito	58
Figura 5. Frecuencia agrupada compromisos de pago a corto plazo.....	59
Figura 6. Frecuencia agrupada de activos líquidos.....	60
Figura 7. Frecuencia agrupada de la variable 1 y variable 2	61
Figura 8. Frecuencia agrupada de gestión de cuentas por cobrar y compromisos a corto plazo	62
Figura 9. Frecuencia agrupada de gestión de cuentas por cobrar y activos líquidos.....	63

Resumen

Esta investigación sobre la “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018”, tiene como objetivo determinar qué relación existe entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018. El tipo de investigación es básica, su diseño es no experimental de corte transversal y el enfoque cuantitativo con una población de 89 empresas teniendo una muestra de 72 personas del área de contabilidad de las empresas comerciales de venta de ropa, a quienes se les aplicó el instrumento: cuestionario de preguntas para medir las variables de estudio. La validez utilizada fue el juicio de expertos. Asimismo, los respaldó la investigación con el alfa de Cronbach. En los últimos años se ha convertido en un asunto de mucha jerarquía, porque en el Perú existen altos riesgos y obstáculos de complejidad, esto genera vender mercancías a crédito, puesto que las gestiones de cuentas por cobrar a largo plazo dificultan su liquidez, igualmente su cobro de cartera de clientes es lento pues cuenta con clientes morosos. La información fue procesada mediante el programa de SPSS Statistics V.24. Para ello utilizamos el coeficiente Rho Spearman 0.847 el nivel de significancia de 5% ($p < 0.05$). Se llegó a demostrar que existe correlación alta entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018. Llegando a la conclusión del estudio realizado indicamos que existe una correlación entre las variables analizadas.

Palabras claves: Gestión de cuentas por cobrar, y liquidez, ventas, políticas de crédito

Abstract

This research on the "Management of accounts receivable and liquidity of commercial clothing sales companies, San Juan de Lurigancho district, 2018", aims to determine what relationship exists between management of accounts receivable and liquidity in commercial companies of clothing sale, San Juan de Lurigancho district, 2018. The type of research is basic, its design is non-experimental cross-sectional and the quantitative approach with a population of 89 companies having a sample of 72 people from the accounting area of companies commercial sales of clothing, to whom the instrument was applied: questions questionnaire to measure the study variables. The validity used was the expert judgment. He also endorsed the research with Cronbach's alpha. In recent years it has become a matter of high hierarchy, because in Peru there are high risks and complexity obstacles, this generates the sale of merchandise on credit, since the management of accounts receivable in the long term hinders its liquidity, as well as its Collection of clients' portfolios is slow because it has delinquent clients. The information was processed through the SPSS Statistics V.24 program. For this we used the Rho Spearman coefficient 0.847 the level of significance of 5% ($p < 0.05$). It was demonstrated that there is a high correlation between the management of accounts receivable and liquidity in commercial clothing sales companies, San Juan de Lurigancho district, 2018. Upon reaching the conclusion of the study, we indicated that there is a correlation between the analyzed variables.

Keywords: Accounts receivable management, and liquidity, sales, credit policies