

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de una empresa
de tratamiento de agua residual en Lima-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Flores Saenz, Kiara Anais (orcid.org/0000-0002-8873-9816)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (orcid.org/0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE REPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2018

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a mi familia por brindarme su tiempo y confianza, a mis padres por guiarme por el camino de la superación.

Cumplir con la meta ha sido posible gracias al apoyo incondicional de ellos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme dado fuerzas para seguir adelante, por cuidarme y guiarme en este camino tan importante en mi vida.

A mis padres, por brindarme su apoyo incondicional día tras día, por apoyarme en todo momento, gracias a ellos he podido culminar mi tesis con éxito.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR

Yo, Manuel Espinoza Cruz, docente de la Facultad de ciencias empresariales y de la escuela profesional de contabilidad y Humanidades de la César Vallejo (Sede Lima Este), asesor del proyecto de investigación, titulada:


“Gestión de cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018”

De la autora: Flores Saenz, Kiara Anais, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el proyecto de investigación cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 03 de julio del 2023.

Apellidos y Nombres del Asesor: Manuel Espinoza Cruz	
DNI: 07272718	Firma: 
ORCID: 0000-0001-8694-8844	


DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR

Flores Saenz, Kiara Anais, alumna de la Escuela Profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo (Sede Lima este), declaro, bajo juramento que todos los datos e información que acompañan al proyecto de investigación titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018" es de mi autoría, por lo tanto, declaro que proyecto de investigación:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos 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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 03 de julio del 2023

Apellidos y Nombres del Autora: Flores Saenz, Kiara Anais	
DNI: 46801629	Firma 
ORCID: 0000-0002-8873-9816	

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III METODOLOGÍA.....	12
3.1. Tipo y diseño investigación	12
3.2. Variables y operacionalización.....	12
3.3. Población y muestra, muestreo, unidad de análisis	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5. Procedimientos	15
3.6. Métodos de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos	16
IV. RESULTADOS.....	17
V. DISCUSIÓN	29
VI. CONCLUSIONES	32
VII. RECOMENDACIONES.....	33
REFERENCIAS.....	34
ANEXOS	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Descripción de la 1era variable Gestión de cuentas por cobrar	17
Tabla 2 Descripción de la 1ra dimensión de Políticas de crédito	18
Tabla 3 Descripción de la 2da dimensión de Derechos exigibles	19
Tabla 4 Descripción de la 2da variable Gestión de liquidez	20
Tabla 5 Descripción de la 1ra dimensión Gestión de activo	21
Tabla 6 Descripción de la 2da dimensión Gestión de pasivo	22
Tabla 7 Rangos de Fiabilidad	26
Tabla 8 Coeficiente de correlación entre gestión de cuentas por cobrar	26
Tabla 9 Coeficiente de correlación entre políticas de crédito y gestión	27
Tabla 10 Coeficiente de correlación entre derechos exigibles y gestión	28

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Descripción de la 1era variable Gestión de cuentas por cobrar	17
Figura 2 Descripción de la 1ra dimensión de Políticas de crédito	18
Figura 3 Descripción de la 2da dimensión de Derechos exigibles	19
Figura 4 Descripción de la 2da variable Gestión de liquidez	20
Figura 5 Descripción de la 1ra dimensión Gestión de activo	21
Figura 6 Descripción de la 2da dimensión Gestión de pasivo	22
Figura 7 Tabla cruzada de Gestión de cuentas por cobrar y gestión de liquidez	23
Figura 8 Tabla cruzada Políticas de crédito - Gestión de liquidez	24
Figura 9 Tabla cruzada Derechos exigibles - Gestión de liquidez	25

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo determinar de qué manera se relaciona la gestión de las cuentas por cobrar con la gestión de liquidez. La metodología de la investigación es descriptivo, correlacional, de diseño no experimental, transaccional, transversal. La población de este estudio está constituida por 20 personas del área administrativa de una empresa, aplicando un cuestionario fiable y debidamente validado para la recolección de datos de las variables en estudio, procesando la información mediante el programa estadístico SPSS V24, como resultado se obtuvo que la gestión de cuentas por cobrar tiene relación con la gestión de liquidez en una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018". Se empleó el alfa de Cronbach dando como resultado 0,846, de esta manera se logró demostrar que la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima es alta, por último, la conclusión del estudio indica que existe correlación entre las variables analizadas.

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, gestión de liquidez, políticas de crédito.

ABSTRACT

The objective of this research work is to determine how the management of accounts receivable is related to liquidity management. The research methodology is descriptive correlational, non-experimental, transactional cross-sectional design. The population of this study is made up of 20 people from the administrative area of a company, applying a reliable and duly validated questionnaire for data collection of the variables under study, processing the information through the statistical program SPSS V24, as a result it was obtained that the management of accounts receivable is related to the management of liquidity in a wastewater treatment company in Lima, Year 2018". Cronbach's alpha was used, giving 0.846 as a result. In this way, it was possible to demonstrate that the relationship between the management of accounts receivable and the liquidity management of a wastewater treatment company in Lima is high, finally, the conclusion of the study indicates that there is a correlation between the variables analyzed.

Keywords: Accounts receivable management, liquidity management, credit policies.

I. INTRODUCCIÓN

La siguiente tesis ha sido desarrollada mediante diferentes textos relacionados con el tema y como referencia la información de las organizaciones del sector. Un apropiado seguimiento en administración de las cuentas por cobrar las compañías es crucial dentro de una entidad, ya que depende de esto que las entidades mantengan un nivel apropiado de liquidez evitando problemas financieros en el futuro.

La mayoría de las empresas buscan nuevas herramientas y estrategias, las cuales les permitan poder tener un buen resultado en sus actividades comerciales, es por ello que la empresa otorga créditos de 30 – 60 – 90 o 120 días, con el fin de obtener más ventas y de esta manera seguir manteniéndose en el mercado, sin embargo, este tipo de crédito será positivo para las empresas, siempre y cuando el cliente cumpla con el pago, comprobante mediante el cual se demuestra el bien o servicio que se le brindó al usuario, para esto, es necesario que las empresas, tengan claras las cláusulas bajo las cuales se le propone esa modalidad de pago al cliente.

De este modo, mientras más rápido paguen los clientes, la empresa tendrá disponibilidad de efectivo, ya sea para pagar a los proveedores, trabajadores o préstamos pendientes de pagos, es por este motivo que es sumamente importante hacer el seguimiento oportuno a las cuentas por cobrar, en algunas ocasiones los compradores pagan antes de tiempo, teniendo en cuenta que son pocas entidades que hacen esto. La presente investigación busca que la entidad aplique un seguimiento en el control de la evaluación de crédito que se realiza a los clientes, ya que al dar menos tiempo de crédito influirá a que la compañía tenga mejor gestión de liquidez.

La administración adecuada a las cuentas por cobrar da un impacto directo en la solvencia empresarial, esto se debe a que las cuentas por cobrar reflejan los montos pendientes que compradores pagaran a la compañía por bienes o servicios proporcionados. Si estas cuentas no se gestionan correctamente, puede haber demoras en los pagos, lo cual repercute negativamente el cash Flow y los fondos disponibles de pago, una administración deficiente de las cuentas por cobrar puede llevar a problemas graves de solvencia, como falta de capital para financiar las

actividades diarias o incluso incapacidad para cumplir con las obligaciones financieras.

Por otro lado, una sólida gestión de liquidez permite a la empresa contar con suficientes recursos para enfrentar sus obligaciones financieras a corto plazo, incluyendo el pago a proveedores y otras obligaciones relacionadas con las cuentas por cobrar. En ese contexto, el problema general de la investigación es ¿De qué manera se relaciona la gestión de las cuentas por cobrar con la gestión de la liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018?, de igual manera, los problemas específicos expresan lo siguiente ¿De qué manera se relaciona las políticas de crédito con la gestión de la liquidez?, finalmente, ¿De qué manera se relacionan los derechos exigibles con la gestión de la liquidez?

La investigación es justificada de manera práctica, ya que se pone en evidencia que la gestión de las cuentas por cobrar tiene gran relación con la gestión de la liquidez, puesto que depende de estas para que la empresa siga manteniéndose en el mercado, para esto se propone aplicar políticas crediticias, las cuales ayudaran a mejorar la economía de la empresa, del mismo modo aplicarlos derechos exigibles. De igual manera, permitirá encontrar soluciones.

Por otro lado, la gestión de liquidez se enfoca en mantener un equilibrio entre los ingresos y los gastos de la empresa, asegurando así su solvencia financiera. Esto implica monitorear constantemente los flujos de efectivo y tomar decisiones estratégicas para optimizar el uso del capital disponible. Algunas herramientas comunes utilizadas en la gestión de liquidez incluyen presupuestos financieros, proyecciones de flujo de efectivo y líneas de crédito.

Una buena gestión tanto de las cuentas por cobrar como de la liquidez puede tener varios beneficios para una empresa. En primer lugar, permite mejorar su rentabilidad al reducir los costos asociados con el financiamiento oportuno y eficiente. Además, una gestión efectiva de las cuentas por cobrar puede ayudar a prevenir la morosidad y los impagos, lo que a su vez reduce el riesgo crediticio. Por último, una adecuada gestión de liquidez proporciona estabilidad financiera y capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento

Hablamos de la justificación teórica, señalando a la administración de cuentas por cobrar también se encarga en utilizar el efectivo, con el fin de poder realizar el pago a los proveedores, que de esta forma se podrán cancelar todas sus deudas que se encuentran pendientes de pago, teniendo en cuenta que se deben realizar las cobranzas en el tiempo de vencimiento. De esta forma la empresa obtendrá ingresos, los cuales incrementarán la liquidez, es importante tener una GCPC (GCPC) que sea específico, ya que de este modo el procedimiento mejorará.

En lo metodológico, se puede indicar que, se creó un instrumento, que fue el cuestionario que ayudó a cumplir la finalidad de manera ordenada

Teniendo en cuenta las interrogantes planteadas en la introducción del estudio, el objetivo general fue: determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar Lima-2018 y la gestión de liquidez de la empresa de tratamiento de aguas residuales. Como objetivo específico, determinar la relación de la póliza de crédito con la gestión de la liquidez, además, determinar de qué manera se relacionan los derechos exigibles con la gestión de la liquidez.

La hipótesis general expresa que la gestión de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con la gestión de la liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018. De igual manera, las hipótesis específicas indica lo siguiente, las políticas de crédito se relacionan directamente con la gestión de la liquidez, además, los derechos exigibles se relacionan directamente con la gestión de la liquidez.

II. MARCO TEÓRICO

Entre las investigaciones extranjeras, se coincidió con Carrera (2017) donde su propósito fue evaluar la administración de cobranzas de la compañía, la metodología de la investigación fue cuantitativa, con su conclusión donde la administración de cobros no era efectiva debido a que carecen de un manual de monitoreo con la finalidad de comprobar que se cumpla con las metas de cobranzas.

Además, Ruiz (2022) tuvo como objetivo de estudio: establecer una mejor gestión de cobranza de Bodega y Viñedos de Aguirre mediante el desarrollo de políticas de crédito, contratos de cobranza e implementación de tecnologías básicas a fin de reducir la ocurrencia de cobros antes de lo previsto. El estudio tuvo un enfoque tanto cuantitativo como cualitativos, ya que se utilizó información numérica en información descriptiva. Concluye que, al disminuir las ventas a crédito, aumentaría liquidez, lo que reduciría el riesgo de quiebra, contribuirá a mejorar el estado financiero y los resultados de la empresa, teniendo una gestión financiera más responsable y sólida.

Lino (2018) el objetivo fue examinar la administración de cuentas por cobrar y ver cómo influye en el impacto de la liquidez de la empresa COMECSA S.A. a través los estados financieros que representan esta información. La investigación fue cuantitativa, los datos recopilados fueron medibles con las variables observando que existe relación estadística significativa entre las dos variables. Concluyendo que, la forma de manejar adecuadamente las cuentas por cobrar es necesario para que comercializadora ecuatoriana de calzado COMECSA S.A. y asegure la estabilidad financiera y la liquidez, por lo que se debe implementar un planeamiento de crédito.

Quiroz y Barrios (2020) el propósito de esta investigación fue analizar el manejo y la liquidez de las cuentas por cobrar 2020 de la institución de educación adventista del noreste (ASEANOR). Para la investigación se utilizó una metodología cuantitativa, no experimental, transversal, correlacional. Se trabajó con una muestra conformada por 43 colaboradores varones y mujeres. Mostrándose que existe una relación moderada entre la GCPC y el cumplimiento de obligaciones ($\rho = 0,485$; $p = 0,05$).

Janampa (2022) tuvo como propósito fundamental analizar en qué medida la GCPC incide en la fluidez de la compañía Fermar. Fue una investigación tipo no experimental, fue adecuado, su diseño fue no experimental, su población y muestra fueron 20 colaboradores, su método de recolección de datos fueron las encuestas, su instrumento fueron los cuestionarios, sus mediciones se realizaron mediante la escala de Likert y su examen se realizó por tres especialistas calificados. Se utilizó el coeficiente de correlación Rho de Spearman para la prueba de hipótesis, lo que resultó en correlaciones entre las variables inferiores a 0,05. Concluye que la implementación de políticas de crédito detalladas tiene un impacto positivo en el manejo financiero de la organización. Brindar ventas al crédito en aumento no garantiza una mayor liquidez; ya que esta depende de una eficiente administración de cobros y la mitigación de inseguridad asociados a políticas de venta demasiado liberales.

Carrillo (2015) el propósito del estudio fue evaluar la repercusión de administración financiera en la liquidez de la empresarial, la metodología de la investigación fue cuantitativa, la conclusión es que en la compañía los documentos contables no cuentan con un adecuado orden.

Como antecedentes nacionales se encontraron a los siguientes autores: Aguilar (2013) el propósito fue evaluar cómo afecta el manejo de cuentas por cobrar en la solvencia empresarial contratista Petrolera S.A.C. La metodología de investigación utilizada en el estudio fue cuantitativa, concluyendo que existe un alto riesgo financiero que podría ocasionar que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras se llegó a la conclusión de que existe un alto riesgo financiero que podría ocasionar que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras.

Por otra parte, Loyola (2016) tuvo por finalidad examinar como la GCPC incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, la metodología fue cuantitativa, la conclusión es que se pudo detectar que existe una mala administración de los fondos por parte de los clientes, debido a que estos se sobren endeudan, ocasionando un atraso en los pagos.

De igual manera, Gonzáles et al. (2016) señaló por finalidad fue precisar cómo se relacionan la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, la metodología estudiada fue cuantitativa, según el estudio se concluye que la GCPC tiene un efecto sobre la liquidez. En cuanto a la primera variable, simboliza por el monto total de créditos que se extienden a los clientes; más específicamente, estos créditos reflejan los derechos exigibles que son el efecto de vender a consignación.

En cuanto a la primera variable, Según Castro (2013) se entiende por GCPC la gestión de la venta del crédito surge un derecho exigible y el cliente se compromete a liquidar la deuda de acuerdo con las políticas establecidas por la compañía. Es así, la administración de cuentas por cobrar o Accounts Receivable (AR) son los derechos exigibles que la compañía tiene al momento de realizar la venta de un bien o servicio, ya que, al generarse la entrega de este, se le da al cliente un comprobante de pago, el cual puede ser una factura, una letra, etc., la misma que el comprador está en la obligación de realizar el pago, según el crédito otorgado.

Cabe mencionar, que cada vez que se realice una compra de un bien o servicio, el cliente tiene todo el derecho de solicitar un comprobante de pago, el cual representa la transacción realizada entre el cliente y el proveedor, del mismo modo, la empresa lleva el control de las facturas y guías emitidas las cuales representan ventas realizadas.

Según Mantilla et al. (2017) las cuentas por cobrar representan inversiones muy considerables, por lo que es imprescindible administrar debidamente a fin de maximizar el retorno de la inversión. Las cobranzas son esenciales dentro de una empresa debido a varios factores. En primer lugar, los cobros pendientes son activos que generan flujo de dinero en el futuro, lo que contribuye a la liquidez y solvencia de la empresa. Además, estas inversiones reflejan las ventas efectuadas a crédito, lo que implica que la empresa ha logrado expandir su base de clientes y aumentar sus ingresos.

Según un artículo publicado en Forbes, “las cuentas por cobrar son uno de los activos más valiosos que posee una empresa”, ya que representan dinero adeudado por los clientes y se espera que sean pagados en un período

determinado. Estas inversiones pueden ser utilizadas para financiar operaciones diarias, inversiones futuras o incluso para pagar deudas existentes.

Por este motivo, es recomendable que el manejo de los cobros se maneje responsablemente, ya que esta es parte muy importante dentro del sistema financiero de la empresa, por lo que es necesario saber manejarla de una manera adecuada con el fin de que aumenten los ingresos del negocio.

Del mismo modo, la oportuna gestión del capital invertido en las cuentas por cobrar es una responsabilidad financiera, puesto que la misma sirve para cumplir los propósitos de la entidad. Esta labor incluye responsabilizarse de los riesgos, del mismo modo se debe estudiar la rentabilidad, buscar y mejorar las políticas de cobranzas.

Como lo mencionó Haro (2017) las cuentas por cobrar consisten en montos impagos derivados de financiamiento que una entidad otorga a sus compradores como pago por la venta de sus productos o servicio, Las cuentas por cobrar referidas a los montos pendientes de pago que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes por la venta de bienes o servicios. Estas son consideradas como activos para la empresa, ya que representan ingresos futuros. Según una referencia del sitio web "Investopedia", las cuentas por cobrar son registradas en el balance general de una empresa y suelen ser clasificadas como corrientes o no corrientes, dependiendo de si se espera recibir el pago dentro de un año o más tiempo.

Palomino (2016) mencionó que las cuentas por cobrar pueden incluir facturas emitidas a clientes, letras de cambio aceptadas, pagares u otros documentos en los que se establezca la obligación de pago. Estos montos pendientes deben ser registrados y controlados adecuadamente para garantizar el flujo de efectivo y evitar pérdidas financieras.

De esta manera, la administración de las cuentas por cobrar comprende los montos que se encuentran pendientes de cobro mediante una letra o factura, por este motivo es sumamente importante que se debe hacer el seguimiento respectivo a estos comprobantes de pago, ya que actualmente las empresas para poder desarrollar sus actividades económicas requieren de una buena organización, entre las diferentes áreas de gestión de la compañía, nos centraremos en el área financiera. Según Aguilar (2013) considere posibles escenarios en los que se

calculan los términos clave para agilizar la administración de reclamaciones. Debe usar políticas, procedimientos y términos de crédito apropiados para la industria

Períodos de crédito, políticas y procedimientos., son primordiales dentro de la GCPC de la compañía, ya que depende de eso que la empresa tenga una mejor gestión y por ende una buena liquidez. Por ello, es necesario tener claras las políticas de créditos y el tiempo de pago, porque al darle más tiempo al cliente como 45 - 60 – 90 o 120 días, perjudicamos el flujo de caja, esto debido a que, en este tiempo, se tienen que hacer pagos a proveedores, los mismos que no esperan más de 30 días para que la empresa realice los pagos.

De igual manera, no solo se pierde tiempo esperando el efectivo, sino también la empresa queda mal ante el proveedor y esto afecta de una u otra forma el nivel de credibilidad ante las entidades bancarias, al momento de solicitar un préstamo la empresa puede figurar como morosa.

En concordancia con Ramos (2013) la gestión eficaz de las cuentas por cobrar también significa la integración con las plataformas tecnológicas bancarias para obtener financiamiento de ventas y mejorar el crecimiento del efectivo y la rotación de cuentas por cobrar. Es decir, las empresas hoy en día cuentan con sistemas financieros, los mismos que ayudan a corroborar la información financiera de los clientes, mayormente podemos aplicar la tecnología en la evaluación crediticia, ya que de esto depende cuanto tiempo de crédito se le dará al cliente, el buen manejo de estos sistemas contribuirá a que la empresa no se vea en riesgo al brindar crédito a entidades que no están preparadas para afrontar los pagos de la empresa.

Es por ello, que al momento de realizar la evaluación crediticia se debe utilizar el sistema de riesgo, el mismo que ayudará a ver el comportamiento que ha tenido la empresa anteriormente con la compañía financiera.

Respecto, al manejo de cuentas pendiente de pago procedente del financiamiento a los compradores, sin embargo, es importante que las compañías cumplan las políticas de créditos establecidas, ya que estas protegen la inversión de la empresa, evitando problemas futuros de solvencia. Según Brachfield (2013) las políticas de crédito permiten la detección temprana de cualquier posible contingencia. Este es un factor clave en el crédito, puesto que una situación de

riesgo detectado a tiempo permite anticiparse al siniestro o por lo menos minimizarlo.

Por este motivo, se deben cumplir con las políticas de crédito establecidas por la compañía, ya que estas ayudarán a detectar cualquier posible emergencia que se presente en la compañía, dado que una situación de riesgo puede perjudicar directamente a la empresa, para esto la compañía deberá estar preparada y así poder enfrentar los posibles inconvenientes que se presenten en algún momento.

Entonces, para que la compañía mantenga su liquidez, debe de aplicar las políticas de créditos, ya que al aplicarlas se evitará que la compañía se perjudique por la clientela que puedan estar considerados como empresas con niveles de morosidad, de igual manera, se debe cumplir con la administración de las cuentas por cobrar, porque todo esto influye de manera directa a la gestión de liquidez de la compañía, por otro lado, el riesgo también es parte de la inversión que toda entidad debe tener en cuenta pues esto repercute en el manejo de decisiones de la empresa y del mismo modo afecta a los procesos de inversión específica.

Del mismo modo, se vincula con la posibilidad de que se vea perjudicado en el futuro, las personas encargadas de la compañía deben de responder a las posibilidades que enfrentan en cada decisión, el riesgo es la consecuencia de las continuas pérdidas de clientes, la cual daña el capital de trabajo, al mismo tiempo puede llevar a la pérdida de liquidez.

De esta manera, son derechos que la compañía tiene una vez que se ha realizado la venta de un bien o servicio, al mismo tiempo la compañía tiene que entregar una factura, letra de cambio, pagarés, entre otros documentos contables, los cuales respaldan el servicio brindado, del mismo modo la persona encargada del área, está en la obligación de registrar de manera correcta los documentos emitidos, ya que de esto depende la cobranza del servicio o bien brindado y de esta forma se convierta en efectivo.

De este modo, para que la empresa mantenga su liquidez, deben de aplicar las políticas de créditos, pues al aplicarlas se evitará que la compañía sea perjudicada por clientes que quizá estén considerados como empresas con niveles de morosidad, de igual manera se debe cumplir con la administración a cabalidad.

En cuanto a las teorías con relación a la segunda variable, la cual es la administración de la liquidez, la misma que dispone una compañía para realizar los pagos en menor plazo, es decir, que es la capacidad para que un activo se convierta en efectivo, del mismo modo, a fin de que la compañía siga manteniéndose en el mercado y pueda seguir creciendo, debe sociabilizar con el ambiente empresarial que le rodea, de esta forma podemos tener la oportunidad de obtener más clientes, cuentas nuevas, personal con la experiencia de poder hacer que la compañía siga creciendo, productos novedosos.

La gestión de liquidez se entiende como la disposición de invertir la misma, que se transforma en efectivo, el facilismo con que un recurso se convirtiera en dinero, sin embargo, al tener más ventas, se incrementan el manejo de las cuentas por cobrar, ya que al no ser recuperadas en el plazo pactado, pueden ingresar a un nivel de morosidad e incidir negativamente en la liquidez de la empresa de tratamientos de agua residual, asimismo, se tiene que invertir en inventarios para que puedan cumplir con los pedidos de los clientes, de esta manera se invierte en las cuentas por cobrar, ya que con el tiempo se aumenta el crédito a los clientes.

Gonzáles (2013) indicó que la capacidad de intercambiar rápidamente cualquier algún activo sin que afectara su valor se denomina liquidez, que es un concepto muy complejo. De esta manera, lo que se busca es obtener mejores ganancias negociando los productos o servicios que brinda la compañía, teniendo en cuenta el valor real con el cual se obtuvo y de esta manera aplicar responsablemente los márgenes de ganancias, lo que llevara a que la empresa obtenga mejores ganancias y la liquidez aumente positivamente.

Del mismo modo, llevar una apropiada liquidez dentro de la empresa posibilita que las operaciones mejoren y es este el punto más importante, ya que esto permite que la empresa tenga una extraordinaria gestión, sin embargo, actualmente existen muchas empresas que se ven obligadas a darse de baja aun teniendo un buen resultado, porque no pueden convertir la ganancia obtenida en liquidez.

Por otro lado, se debe tener en cuenta que la solvencia es la capacidad que tiene la compañía para enfrentar las responsabilidades de cancelación que tiene a corto tiempo, la liquidez es representada por los activos los cuales se transforman

en efectivo, los activos más líquidos que tiene una entidad es el dinero de caja y los saldos de las cuentas corrientes.

Es importante que cada compañía tenga una liquidez suficiente la cual les permita realizar sus actividades con normalidad, por lo que es base realizar buen manejo de la gestión de liquidez, esto ayudará a la buena toma de decisiones sobre las cuentas que se encuentran pendientes de gasto, las cuales podrían ser cubiertas si la empresa se encuentra financieramente bien. La gestión de liquidez tiene como finalidad que la empresa pueda cumplir con las responsabilidades presentadas a causa de las compras efectuadas, de esta manera si la empresa cuenta con una buena liquidez podrá cubrir los pagos a proveedores, pago de planillas, compras de equipos o productos.

III METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Fue de tipo aplicada, reúne las condiciones metodológicas necesarias. Como lo menciona Vara (2015), Debido a que los resultados de la investigación aplicada se pueden usar de inmediato para abordar problemas en el mundo real, existe un atractivo práctico para ello, la terminación de las dificultades que se muestren en la realidad. La investigación aplicada busca estrategias las cuales ayuden a buscar soluciones en cuanto a los problemas que se puedan presentar. De esta manera, la investigación aplicada busca analizar los problemas que se presenten y obtener una solución adecuada según el análisis que se realice en esta investigación.

El enfoque que se utilizó para esta investigación fue cuantitativo, aunque las variables sean cualitativas, porque se trabaja con la estadística, por ejemplo: Niveles y rangos, alfa de cronbach, tablas y figuras de frecuencia, figuras cruzadas, prueba de hipótesis (Hernández et al., 2014).

3.1.2. Diseño de investigación

Dado que para analizar las variables se analiza el entorno real, el diseño de estudio a utilizar fue no experimental. Esto se debe a que las variables no se alteran de ninguna manera. “La investigación tiene un diseño no experimental”, escriben Hernández et al. (2014) ya que no se realizará ninguna manipulación de las variables. El diseño es no experimental porque se detalla la relación de las variables en una situación acordada.

3.2. Variables y Operacionalización.

Definición conceptual: Las variables son todo lo que se puede medir, controlar o estudiar dentro de un trabajo de investigación, por ende, es muy importante saber que variables se desea medir antes de iniciar una investigación, también una variable puede asumir diferentes valores, desde diferentes puntos, ya sean cuantitativas o cualitativas (Hernández et al., 2014) (Ver anexo 2).

Variable 1: GCPC

Variable 2: Gestión de la Liquidez

Definición Operacional: La operación es el proceso en el cual las variables de la investigación van de lo general a lo específico. Para Arias (2012) el proceso por el que la variable se transforma de ideas conceptualmente abstractas en términos concretos, observables y mensurables, como dimensiones e indicadores. (Ver anexo 2).

De esta manera, las variables operacionales nos dan la medición y el significado de los indicadores, los mismos que nos sirven para llevar una investigación coherente, el cual traerá buenos resultados al momento de realizar la medición de las variables planteadas en la matriz de operacionalización.

Por otro lado, también se define a la operacionalización de la variable en un elemento numérico o no, el mismo que puede variar y a consecuencia de eso conseguir otros valores, la cual está expuesta a ser apta para efectuar la medición correspondiente, según la información que se mantiene en la investigación.

3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

Se determinó la compañía de tratamiento de agua residual en la que se consideró el universo poblacional estudiado a 20 individuos.

3.3.1. Población

Conjunto de personas que se encuentran en una compañía y de un determinado nivel social, los cuales mantienen características similares como profesión, género, edad. Población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones (Hernández et al., 2014).

3.3.2. Muestra

Otro punto es, la muestra utilizada es tipo censal, el cual es el conjunto de personas que forman una población estadística, la misma que nos ayuda a obtener el número total de personas mediante diferentes técnicas. Al respecto, Pérez et al. (2012) una encuesta censal o censo es aquella que se realiza a todos los componentes de la población.

3.3.3. Muestreo

En primer lugar, el muestreo es como uno elige la muestra, en este caso es no probabilístico, ya que es un método de selección de una muestra en el que los elementos o individuos poblacionales no tienen una probabilidad conocida y

predeterminada de ser seleccionados. En otras palabras, no todos los miembros de la población tienen la misma oportunidad de ser elegidos para formar parte de la muestra. Además, se basa en criterios subjetivos del investigador o en la disponibilidad de los elementos de la población (Palomino, 2018).

3.3.4. Unidad de análisis

Una unidad de análisis se refiere a una entidad específica o un elemento individual que es objeto de estudio en un análisis de investigación. Puede ser una persona, grupo, organización, evento o cualquier otro fenómeno social o físico que se examine en el contexto de una investigación. Según Yin (2018), la selección adecuada de la unidad de análisis es fundamental para garantizar la validez y la relevancia de los resultados obtenidos. El autor sugiere que la elección debe basarse en los objetivos de investigación y en cómo se relaciona con las variables y conceptos bajo estudio.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos, para ello se utilizó la escala de Likert para medir las respuestas de las personas del cuestionario realizado, con 5 respuestas utilizando el programa de SPSS. Grasso (2015) indicó que método de Likert es prácticamente fácil, ya que pone a prueba los ítems, administrándolas en una muestra de sujetos de estudio piloto.

En el estudio investigado, el instrumento empleado fue la encuesta, mismo que permitirá juntar la información confiable, el formato será hecho en forma afirmativa, la misma que está conformada por 28 preguntas.

Para Hernández et al. (2014) señalaron que se tenga en cuenta que una herramienta de medición adecuada es aquella que captura observaciones que reflejan con precisión el concepto o la variable en la mente del investigador.

García (2011) afirma que “se trata de la recogida, clasificación, presentación y descripción de los datos” (p. 11).

La confiabilidad de los instrumentos utilizados, realizaron mediciones estables y consistentes, mostrando el verdadero valor de los resultados de las respuestas recibidas de las personas.

Al respecto, Hernández (2014), El uso repetido del mismo dispositivo de medición sobre el mismo tema u objeto debe dar el mismo resultado; esto es lo que se entiende por “fiabilidad”. (p. 243).

La confiabilidad para la primera variable fue de .743, altamente confiable

La confiabilidad para la segunda variable fue de .760, altamente confiable

El porcentaje que más se aproxime más a 1, mayor es la confiabilidad de la investigación.

La validez es una parte muy importante en el trabajo de investigación, ya que esto se refiere al grado de evidencia que justifica la interpretación del instrumento.

Al respecto, Vara (2015) indicó validez es la especie de revisión por un conjunto de expertos que analizan de manera muy minuciosa el cuestionario, esta revisión puede ser de contexto, de constructo o de contenido.

De esta manera, se pudo validar mediante un juicio de expertos, la cual estuvo conformada por 3 docentes especializados en el tema que se encargaron de validar el instrumento.

3.5. Procedimientos

Para los procedimientos tomamos en cuenta para la realización de este trabajo de investigación, fueron las fuentes teóricas, obteniendo la información por medio de libros, tesis como referencias relacionadas con el tema, para la realización del muestreo se encuestó a 20 personas de la empresa, finalmente se utilizó el SPSS v24, de esta manera podemos obtener los resultados de esta investigación.

3.6. Métodos de análisis de datos

Fue realizada por medio del programa SPSS, V24, para el cual se utilizará la información que se recolectó mediante los resultados de las encuestas, la cual mide la confiabilidad y la validez, de este modo, la información obtenida se desarrolla el análisis descriptivo, en la cual se presentó las tablas de frecuencia y los gráficos con sus respectivos comentarios, también en la prueba de hipótesis se utilizó el estadígrafo de Spearman.

3.7. Aspectos éticos

La presentación de elaboración del informe titulado: Gestión de las cuentas por cobrar y su relación con la gestión de la liquidez de una empresa de tratamiento de agua residual en Lima-2018, doy fe que la información presentada es original, de igual manera, el uso de las fuentes bibliográficas, se encuentran correctamente citadas, ya que esto respalda la información presentada.

De esta manera, la transparencia para realizar un trabajo de investigación trae consigo buenos resultados, los mismos que se obtienen con mucha responsabilidad para buscar la información solicitada, es necesario que todos los investigadores respeten los códigos éticos establecidos, la información que se obtiene de diferentes autores tiene que dar Fe a que la información que brindan es veraz y confiable, ya que estos tienen que transmitir seguridad y confiabilidad en la información brindada la misma que se aplicará como referencia en el trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS

Tabla 1

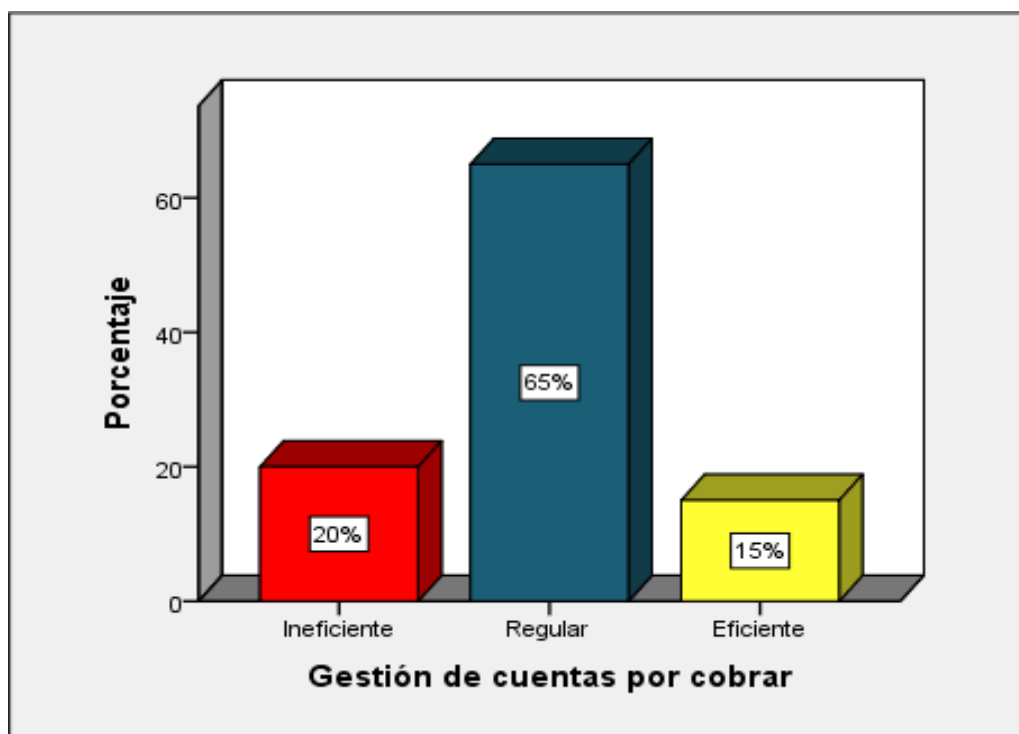
Descripción de la variable gestión de cuentas por cobrar

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ineficiente	4	20,0
	Regular	13	65,0
	Eficiente	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 1

Descripción de la variable gestión de cuentas por cobrar



Interpretación:

La Tabla Nro.1 y la Figura Nro.1 muestran que, entre los encuestados, el 20% piensa que la empresa tiene una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar, mientras que el 65% piensa que tiene una gestión regular y el 15% piensa que es eficiente.

Tabla 2

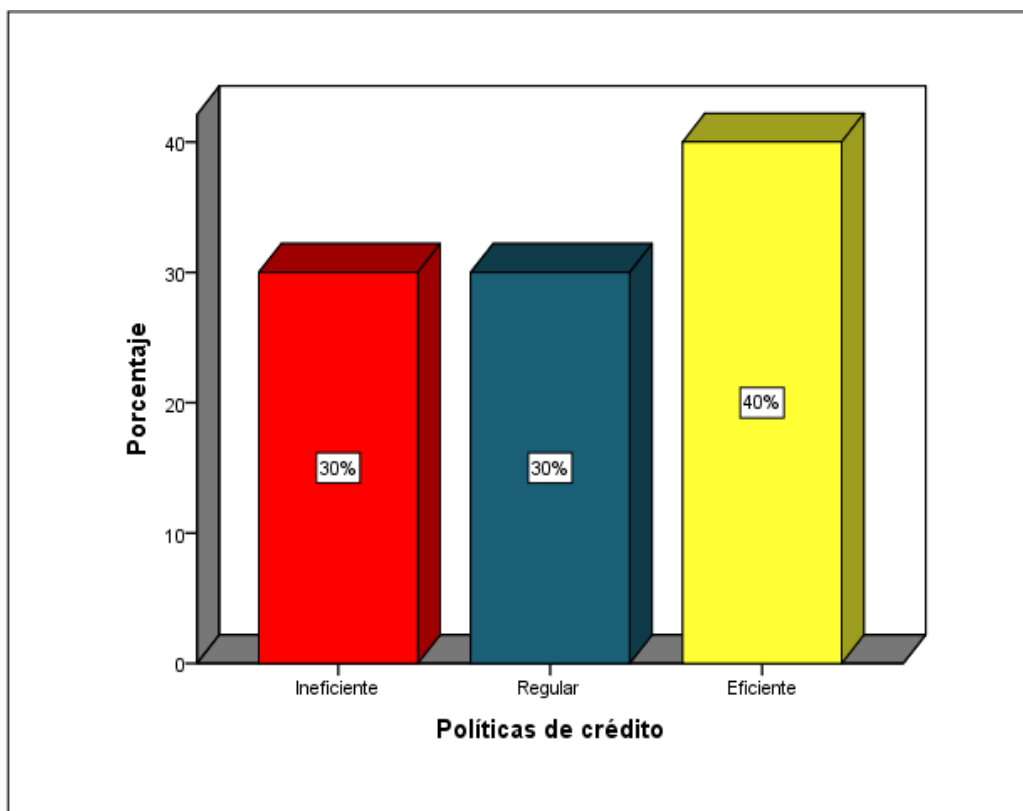
Descripción de la 1ra dimensión Políticas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ineficiente	6	30,0
	Regular	6	30,0
	Eficiente	8	40,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 2

Descripción de la 1ra dimensión Políticas de crédito



Interpretación:

Según la tabla Nro. 2 y la figura Nro. 2 el 30% de las personas encuestadas indicaron que las políticas de crédito son ineficientes, el 30% indica que la compañía cuenta con una política de crédito regular y por último el 40% indica que tiene una eficiente política de crédito.

Tabla 3

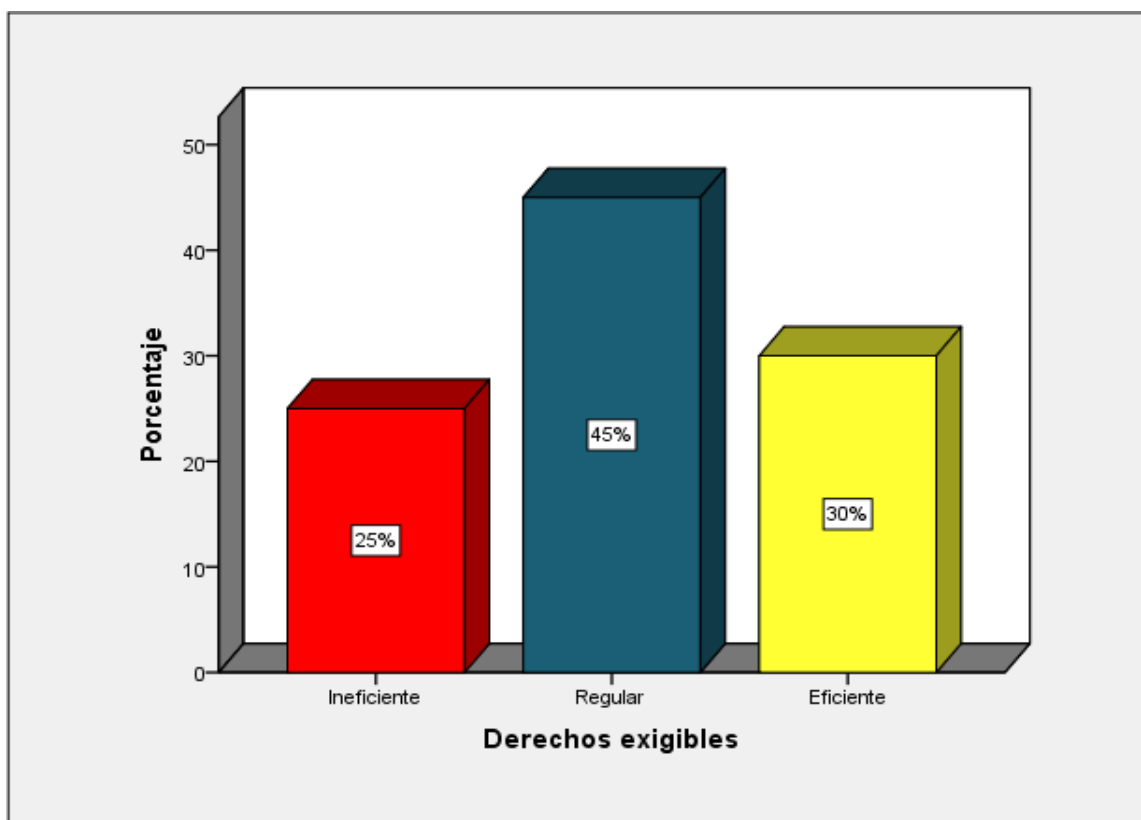
Descripción de la 2da dimensión Derechos exigibles

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ineficiente	5	25,0
	Regular	9	45,0
	Eficiente	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 3

Descripción de la 2da dimensión Derechos exigibles



Interpretación:

La tabla Nro. 3 y la figura Nro. 3 el 25% de las personas encuestadas indicaron que los derechos exigibles son ineficientes, el 45% indica que los derechos exigibles son regulares y por último el 30% indica que los derechos exigibles son eficientes.

Tabla 4

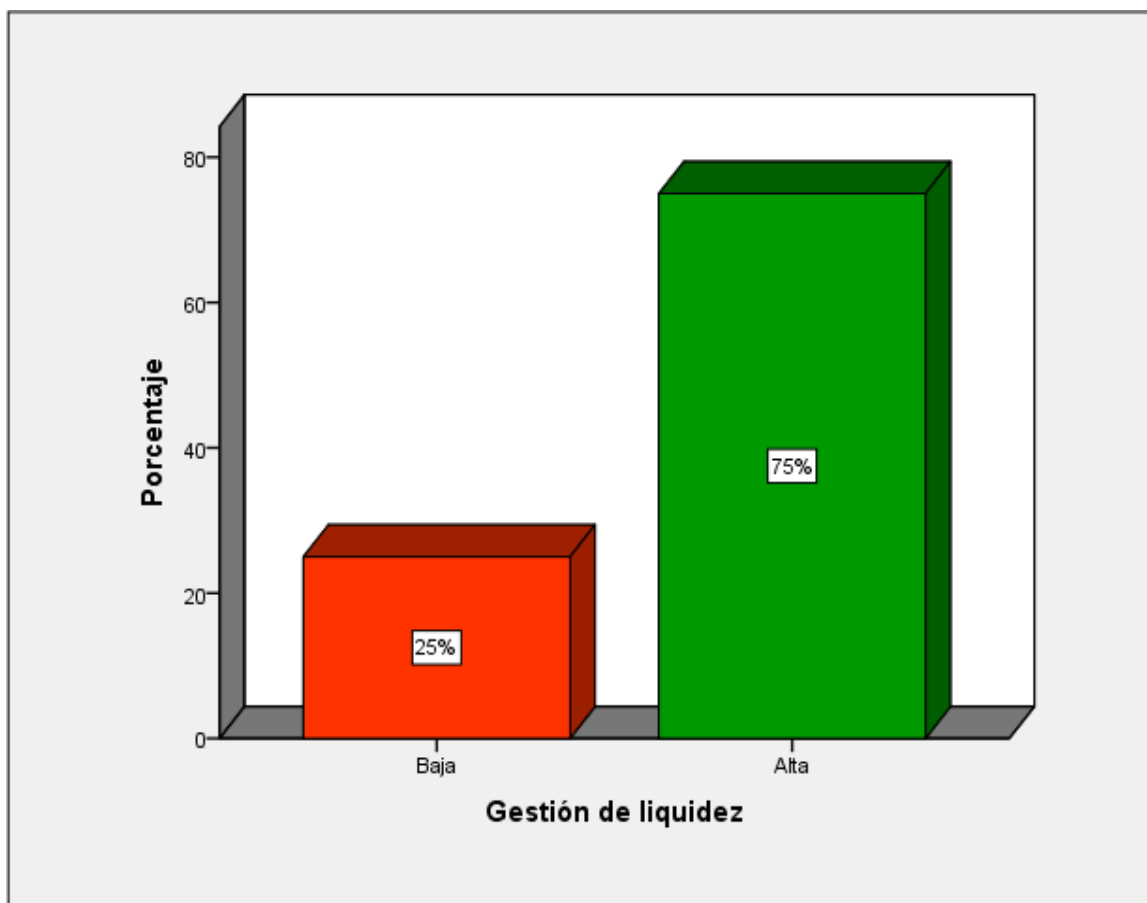
Descripción de la 2da variable Gestión de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Baja	5	25,0
	Alta	15	75,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 4

Descripción de la 2da variable Gestión de liquidez



Interpretación:

La tabla Nro. 4 y la figura Nro. 4 el 25% de las personas encuestadas indicaron que la empresa tiene una baja gestión de liquidez y el 75% señalan que la compañía tiene gestión de liquidez alta.

Tabla 5

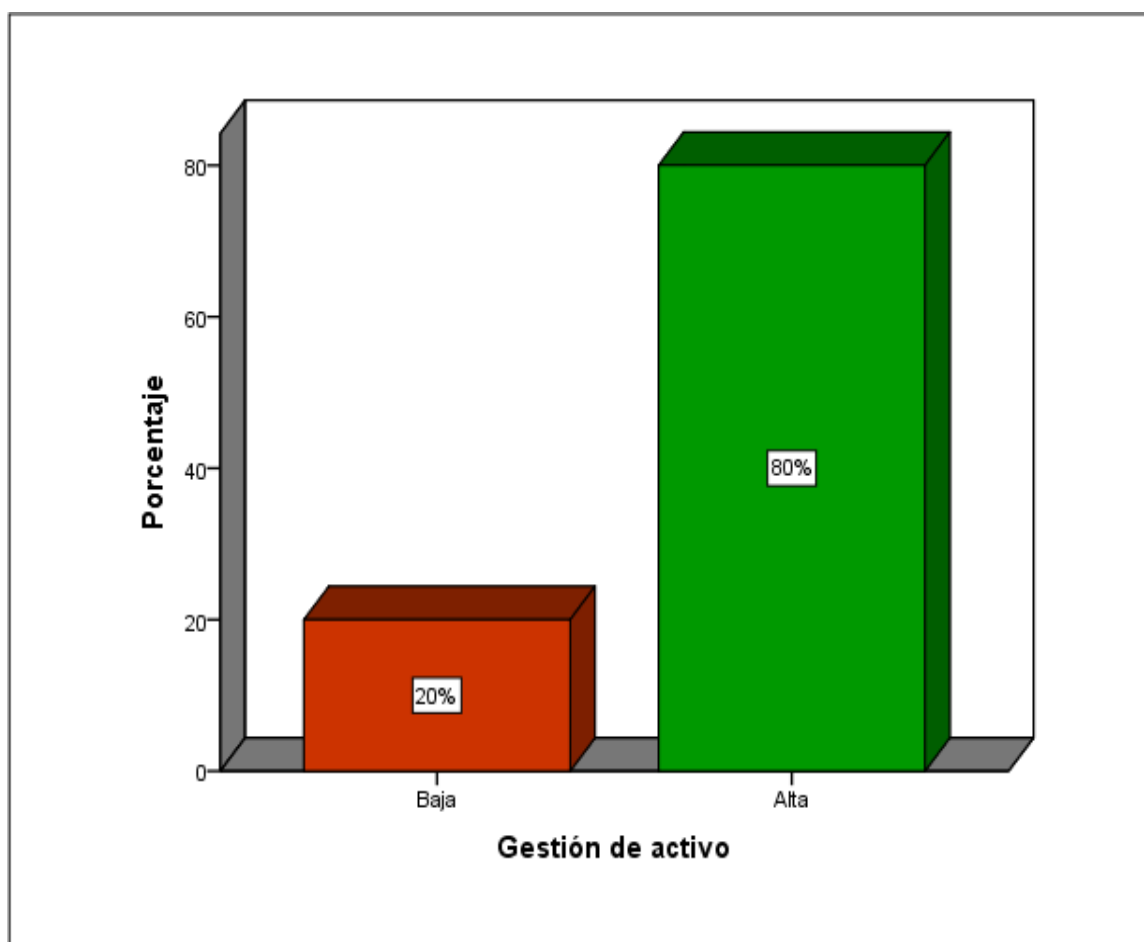
Descripción de la 1ra dimensión Gestión de activo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Baja	4	20,0
	Alta	16	80,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 5

Descripción de la 1ra dimensión Gestión de activo



Interpretación:

La tabla Nro. 5 y la figura Nro. 5 el 20% de las personas encuestadas indicaron que la empresa tiene una baja gestión de activo y el 80% indica que la empresa cuenta con una gestión de activo alta.

Tabla 6

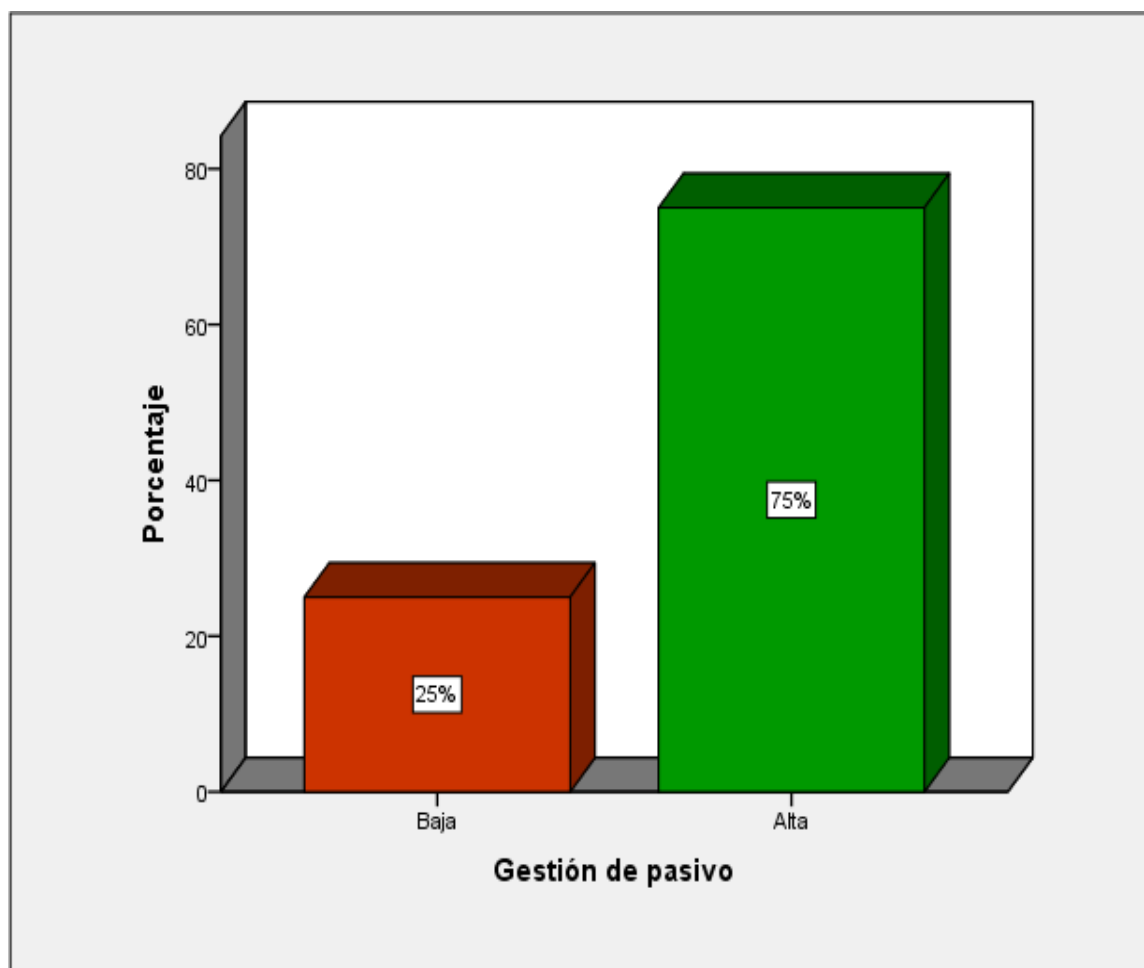
Descripción de la 2da dimensión Gestión de pasivo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Baja	5	25,0
	Alta	15	75,0
	Total	20	100,0

Fuente: SPSS V24.

Figura 6

Descripción de la 2da dimensión Gestión de pasivo



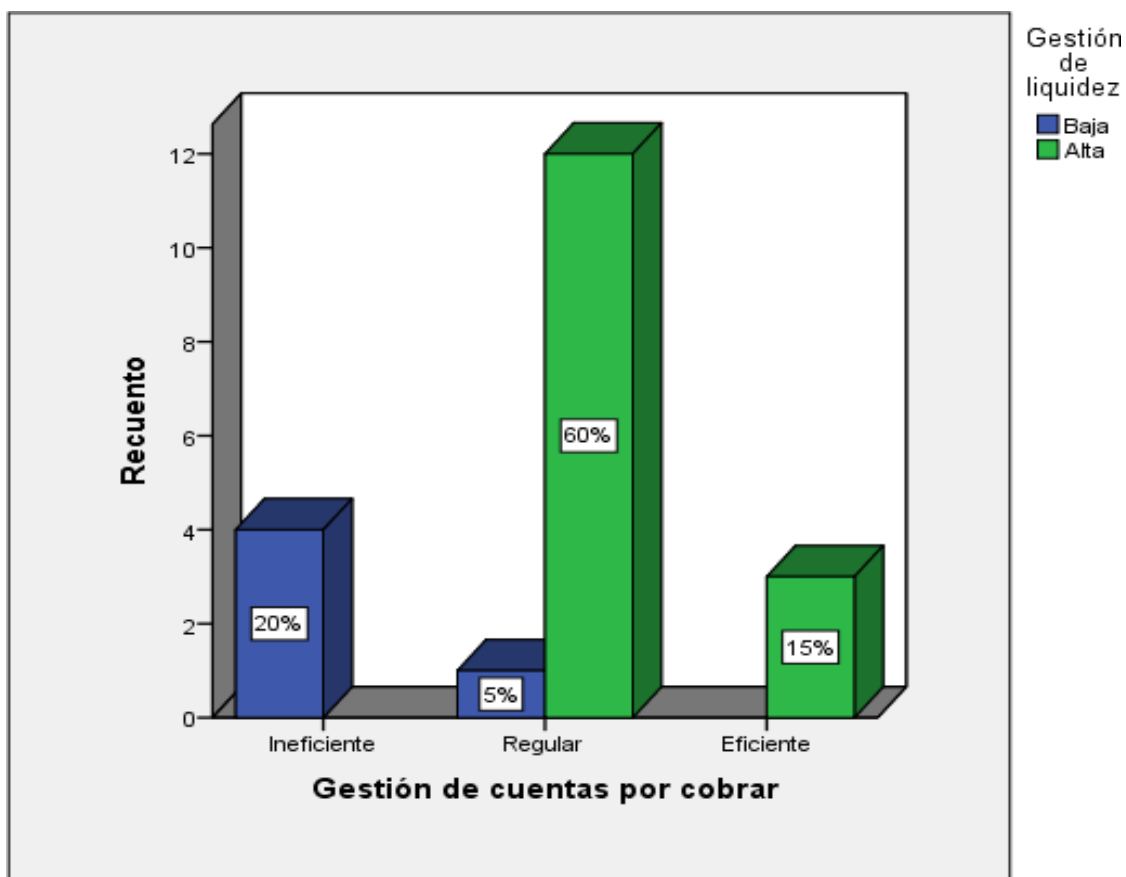
Interpretación:

La tabla Nro. 6 y la figura Nro. 6 el 25% de las personas encuestadas indicaron que la empresa tiene una baja gestión de pasivo y el 75% indica que la empresa cuenta con una gestión de pasivo alta.

Tablas Cruzadas

Figura 7

Tabla cruzada GCPC - Gestión de liquidez

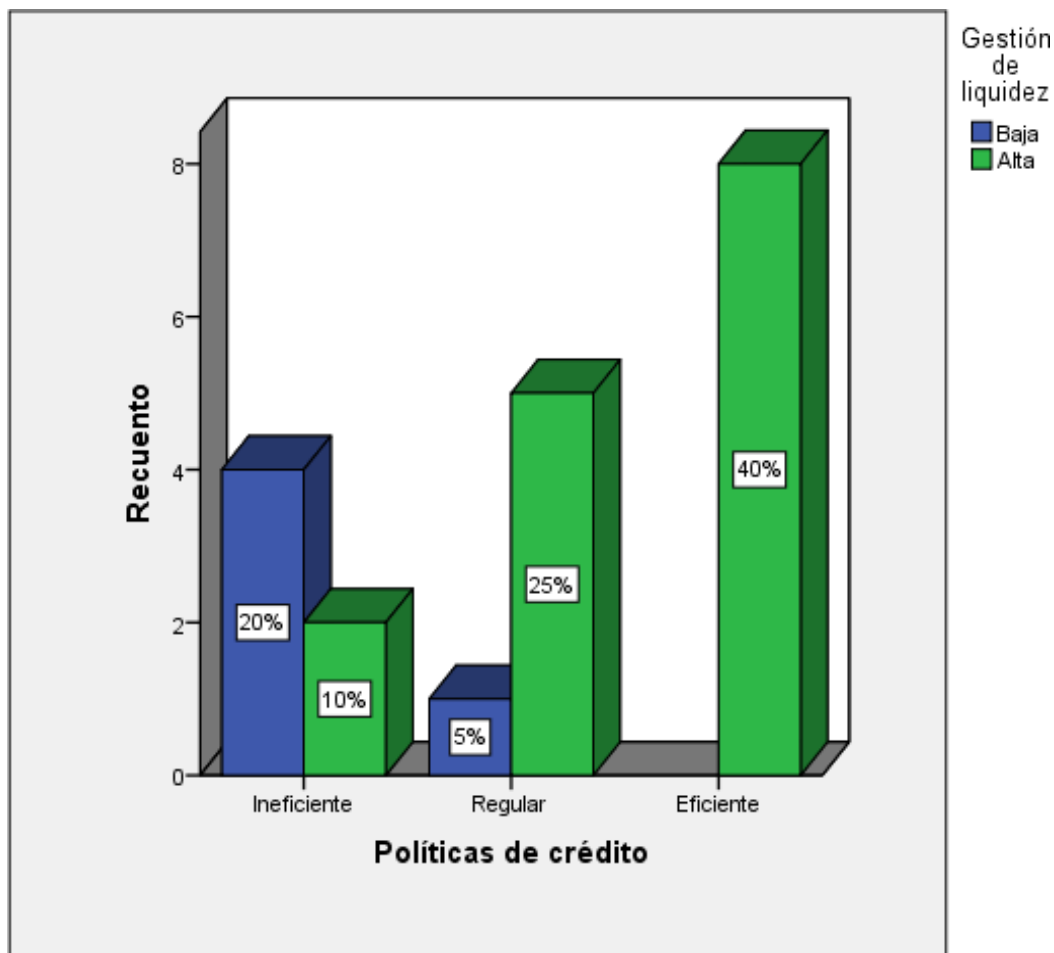


Interpretación:

De acuerdo a la tabla 7, el 20% de la gestión de las cuentas por cobrar era ineficaz, lo que se traduce en un bajo nivel de gestión de la liquidez; del mismo modo, el 60% del manejo de cuentas por cobrar es regular, lo que se traduce en un alto nivel de gestión de la liquidez; y, por último, el 15% de la gestión de las cuentas por cobrar es eficaz, lo que se traduce en un alto nivel de manejo de efectivo.

Figura 8

Tabla cruzada Políticas de crédito - Gestión de liquidez

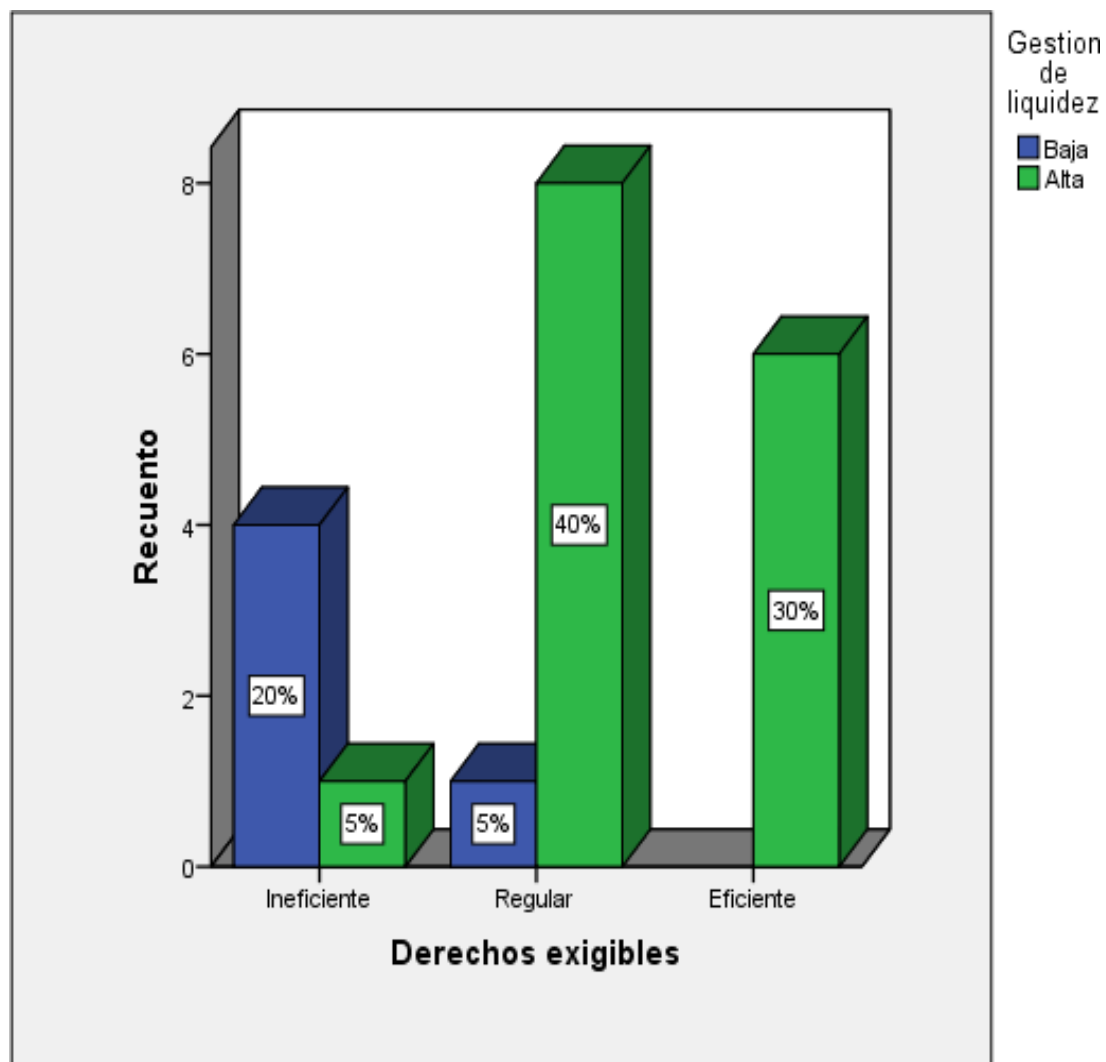


Interpretación:

Dentro de la tabla 8, se aprecia que el 20% de las políticas de crédito fue ineficiente, observando así que la gestión de liquidez es baja, así mismo, el 25% de las políticas crediticias es regular, por lo tanto, el manejo de liquidez es alta y por último el 40% de la política de crédito es eficiente, por ende, la gestión de liquidez es alta.

Figura 9

Tabla cruzada Derechos exigibles - Gestión de liquidez



Interpretación:

En la tabla 9, se aprecia que el 20% de los derechos exigibles fue ineficiente, por lo que, la gestión de liquidez es baja, así mismo, el 40% de los derechos exigibles es regular, por lo tanto, la gestión de liquidez es alta y por último el 30% de los derechos exigibles es eficiente, por ende, la gestión de liquidez es alta.

Prueba de Hipótesis

Es de mucha importancia revisar la Rho de Spearman al momento de obtener los resultados del programa estadístico SPSS V24. Como podemos observar en la siguiente tabla, vemos el rango y la descripción, el cual nos sirve de guía para saber si nuestra investigación hipotética tiene relación entre las variables establecidas.

Hipótesis General

Tabla 7

Rangos de Fiabilidad

Criterio	Rango
No es confiable	-1 a 0
Baja Confiabilidad	0.01 a 0.49
Moderada Confiabilidad	0.50 a 0.75
Fuerte Confiabilidad	0.76 a 0.89
Alta Confiabilidad	0.9 a 1

Tabla 8

Coefficiente de correlación entre gestión de cuentas por cobrar y gestión de liquidez

		Gestión de cuentas por cobrar		Gestión de liquidez	
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,746**	
		Sig. (bilateral)	.	,001	
	N	20	20		
	Coeficiente de correlación	,746**	1,000		
Gestión de liquidez	Sig. (bilateral)	,001	.		
	N	20	20		

Nota: La hipótesis nula fue rechazada a favor de la hipótesis alternativa, es decir, que la GCPC está significativamente relacionada con la gestión de liquidez, debido

a que el valor $p=0,00$ es menor a $0,05$. Asimismo, con un puntaje de GCPC igual o superior a $0,746$, y un puntaje de gestión de liquidez igual o superior a $0,746$ tiene una fuerte relación entre ambas variables.

Tabla 9

Coeficiente de correlación entre políticas de crédito y gestión de liquidez

			Políticas de crédito	Gestión de liquidez
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,618**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	20	20
	Gestión de liquidez	Coeficiente de correlación	,618**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	20	20

Nota: Debido al nivel de significancia de $p=0,00$ es menor a $0,05$, se podría rechazar la hipótesis nula a favor de la hipótesis alterna, la cual señala que la política crediticia hay relación significativa con la gestión de la liquidez. En el mismo sentido, el coeficiente de correlación rho Spearman = $0,618$ indica que la relación entre las políticas de crédito y la gestión de la liquidez es altamente positiva. Además, la correlación es positiva, lo que significa que mientras más fuerte sea la relación, mejor será el resultado.

Tabla 10*Coeficiente de correlación entre derechos exigibles y gestión de liquidez*

			Derechos exigibles	Gestión de liquidez
Rho de Spearman	Derechos exigibles	Coeficiente de correlación	1,000	,655**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	20	20
		Coeficiente de correlación	,655**	1,000
	Gestión de liquidez	Sig. (bilateral)	,001	.
		N	20	20

Nota: se afirma que las comisiones exigibles están fuertemente asociadas a la gestión de la liquidez. Esto fue posible gracias a que el nivel de significación de $p=0,00$ es inferior al nivel de significación de $0,05$. En similar sentido, el valor $Rho = 0,655$, lo que sugiere que existe una asociación positiva entre las tasas exigibles y la solvencia; específicamente, a mayor manejo de liquidez, mayor cantidad de tasas exigibles.

V. DISCUSIÓN

El estudio tuvo como propósito señalar como se relaciona GCPC y el manejo de liquidez de una compañía de tratamiento de agua residual en Lima-2018. la gestión de cuentas por cobrar y la gestión de liquidez son aspectos esenciales en la administración financiera de una empresa. Ambos requieren un enfoque estratégico y el uso de herramientas adecuadas para garantizar un flujo constante de ingresos y mantener la solvencia financiera. Una buena gestión en estas áreas puede generar beneficios significativos para la empresa en términos de rentabilidad y estabilidad financiera. El manejo de cobros y la gestión de liquidez son dos aspectos importantes en el ámbito financiero de una empresa. La gestión de cuentas por cobrar se refiere al proceso de administrar y controlar las cuentas pendientes de pago por parte de los clientes, mientras que la gestión de liquidez se enfoca en mantener un nivel adecuado de recursos financieros disponibles para cubrir las obligaciones y necesidades operativas.

La administración eficiente de cobranza es fundamental para asegurar que la empresa reciba los pagos a tiempo y pueda mantener un flujo constante de efectivo. Para lograr esto, es importante establecer políticas claras y procedimientos sólidos para la facturación y el seguimiento de los pagos. Además, es necesario llevar un registro detallado de las cuentas por cobrar y realizar un monitoreo regular para identificar cualquier retraso o incumplimiento en los pagos.

Por otro lado, la gestión de liquidez implica tomar decisiones estratégicas sobre cómo utilizar los recursos financieros disponibles. Esto incluye gestionar el efectivo disponible, evaluar oportunidades para invertir excedentes o buscar fuentes adicionales de financiamiento en caso de necesidad. Una buena gestión de liquidez permite a la empresa enfrentar situaciones imprevistas, como emergencias o fluctuaciones en las ventas, sin comprometer su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras. A continuación, se expone el debate y la interpretación que pueden concluirse a partir de los resultados obtenidos en la presente investigación:

“La GCPC se relaciona directamente con la gestión de la liquidez” De acuerdo a los hallazgos que se obtuvieron de la hipótesis general, en la cual se utilizó la prueba Rho Spearman, se encontró que el nivel de significación $p=0,00$ es

menor a 0,05, indicando que se rechaza la H nula; en consecuencia, esta prueba permite indicar que el CGPC está relacionado significativamente con la gestión de la liquidez empresarial de tratamiento de aguas residuales en Lima-2018. Estos hallazgos han sido verificados por un estudio que fue realizado por Loyola (2016). Allí, los investigadores señalaron que el GCPC genera lograr mejores resultados para la toma de decisiones favorables y, como efecto, estar en condiciones de acatar responsablemente los deberes a menor tiempo y, en consecuencia, obtener una mejor liquidez.

De acuerdo a los resultados de la hipótesis específica 1, se utilizó la prueba de Rho Spearman y el nivel de significancia $p=0,00$ fue menor a 0,05. lo que nos lleva a mencionar que se rechaza H_0 , por lo que podemos concluir que las políticas crediticias tienen impacto sustancial en el manejo de la liquidez de una empresa de tratamiento de aguas residuales en Lima en el 2018. Estos resultados se apoyan en la investigación de Aguilar (2013), quien encontró una correlación positiva entre las políticas de crédito y la gestión de la liquidez, en el que señalo, que se necesita utilizar una política de crédito eficaz, ya que al momento de evaluar a los probables clientes solo se basan en el prestigio, recomendaciones y en el tiempo que llevan en el mercado. Sin embargo, no se hace una evaluación formal del comportamiento crediticio que estos posibles clientes han tenido anteriormente con otros proveedores.

Las políticas crediticias tienen impacto significativo en el manejo de liquidez. Una política equilibrada y bien diseñada puede ayudar a maximizar las ventas y minimizar los riesgos asociados con la concesión de crédito. Sin embargo, es importante encontrar el equilibrio adecuado para evitar problemas de liquidez y aprovechar las oportunidades de crecimiento. Las políticas de crédito tienen un impacto sustancial en la gestión de la liquidez. Estas políticas determinan cómo una empresa otorga crédito a sus clientes y cómo administra los cobros y pagos relacionados con esas transacciones.

Una política de crédito efectiva puede ayudar a una empresa a mantener un flujo constante de efectivo al minimizar el riesgo de incumplimiento por parte de los clientes. Al establecer límites y condiciones claras para la concesión de crédito, una

empresa puede evaluar adecuadamente la capacidad crediticia de sus clientes y reducir el riesgo de impagos.

Además, las políticas de crédito también pueden influir en la forma en que se gestionan los pagos pendientes. Una empresa puede ofrecer descuentos por pronto pago o implementar estrategias para acelerar la recuperación de los montos adeudados. Esto ayuda a mejorar la liquidez al recibir pagos más rápido y reducir el tiempo promedio que lleva cobrar las cuentas pendientes.

Con base en los resultados de la segunda hipótesis específica, se realizó la prueba de Rho Spearman. El nivel de significancia $p=0,00$ es inferior a $0,05$, lo que indica que se debe aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula. Esta prueba nos permite demostrar que la ejecución y la gestión de la liquidez están estrechamente relacionadas. Como dije anteriormente, el estudio de Gonzáles y Sanabria (2016) respalda estos hallazgos, que al realizar un buen seguimiento de los derechos exigibles la liquidez de la empresa aumenta, ya que esto trae consigo mucha responsabilidad y compromiso con los clientes, al brindarle un bien o servicio, ganamos más clientes siempre y cuando se realice una buena gestión y evaluación crediticia.

VI. CONCLUSIONES

- 1.** La correspondencia entre GCPC, la relación la gestión de liquidez, fue de $Rho = .746$, alta relación directa, el grado de Sig. = ,000 se acepta la H_1 , inferencialmente se puede señalar que cuando mejor sea GCPC, el manejo de solvencia será más alta.
- 2.** Se determinó la relación entre las políticas de crédito y el manejo de liquidez de una compañía de tratamiento de agua residual en Lima-2018, es ($r=618$) analizada como directa por ser positiva moderada, es decir, cada vez que la V1 aumenta, la V2 aumentara también, el valor de la significancia obtenida es 0,000, la empresa tendrá un mejor control de ingreso con los clientes y esto se verá reflejado en los ingresos que se obtengan a consecuencia de esta gestión.
- 3.** Se estableció correspondencia de los derechos exigibles y el manejo de liquidez de una es ($r=655$), es decir cada vez que la V1 aumenta, la V2 aumentara también, de igual manera, esto se aplicará en el caso de que la V1 disminuya la V2 también bajará, del mismo modo, al ser positiva moderada y significativa debido a que el valor de la significancia obtenida es 0,000; esto demuestra que si la empresa aplica los derechos exigibles obtendrá mejores resultados con la gestión de liquidez, ya que al realizar la entrega de los comprobantes de pago a tiempo, el cliente tendrá el compromiso de realizar el pago en el tiempo pactado, del mismo modo, cuando se realiza brinda bienes o servicios la empresa debe solicitar un anticipo al cliente, el cual cubriría la compra de los equipos o pago de personal y de esta forma se obtendría una mejor gestión el cual favorecería la economía empresarial.

VII. RECOMENDACIONES

Primero

La empresa de tratamiento de agua residual cuenta con una conveniente administración de cobranza, deben de efectuar el control de facturas que están por pagar, revisar bien y estar seguros de que es un cliente pagador, ya que esto implica el buen manejo de los derechos exigibles originados por las ventas, las cuales permitirán que la empresa tenga mayores ingresos, de esta manera realizando el seguimiento adecuado en la entrega de los comprobantes de pago y dando una línea de crédito apropiada al cliente, se obtendrán mejores resultados en los pagos y de esta manera mejorarán los ingresos de la empresa, del mismo modo, aplicando una gestión de la liquidez eficiente se podrá hacer frente a los pagos que se encuentren pendientes y de esta manera la empresa tendrá un equilibrio positivo y esto servirá para que mejoren sus ingresos.

Segundo

Con respecto a las políticas de crédito, se recomienda cumplir con las políticas establecidas por la empresa, ya que al respetar estas normas se podrá tener mejores resultados en cuanto al crédito brindado, es sumamente imprescindible llevar a cabo la evaluación crediticia mediante la central de riesgo, referencias comerciales, etc., ya que no se sabe la postura financiera vigente donde se posesiona el futuro cliente, del mismo modo, se recomienda brindar un límite de crédito de acuerdo al resultado que emita la evaluación y de esta forma se evitará tener clientes morosos, así mismo, la buena adaptación de las políticas de crédito ayudará a mejorar la gestión de liquidez, ya que esto permitirá que los compradores efectúen sus pagos de acuerdo a las condiciones de créditos que se establezcan.

Tercero

Finalmente, acerca de los derechos exigibles se recomienda asignar a personas que sean responsables en cuanto a la entrega de los comprobantes de pago, al efectuar un avance de un servicio o a la entrega de un bien, es muy considerable que se gestione la entrega de estos, ya que de eso depende que el comprador pueda realizar la cancelación en el tiempo pactado y de esta manera la empresa podrá contar con ese dinero realizar los pagos faltantes.

Referencias

- Aguilar, H. (2013) *Gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.* Editorial San Martín de Porres.
- Becerra, L. Biamonte, C. & Palacios, E. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Ademisa S.A.C.* Editorial Santos.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación.* (3ra ed.). Editorial Worldcolor.
- Brachfield, P. (2013). *Gestión del crédito y cobro.* Editorial Profit.
- Carrera, S. (2017) *Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015.* Editorial Universidad Politécnica Salesiana.
- Carrillo, G. (2015) *La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo.* Editorial Universidad Técnica de Ambato.
- Castro, J. (2013). *Crédito y Cobranza.* Editorial EBOOK.
- Cegarra, J. (2012). *Metodología de la Investigación científica y tecnológica.* Editorial Díaz de Santos.
- Chuquizuta & Oncoy, (2017). *El Sistema de Control Interno y su relación en las Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. ubicada en el distrito de Los Olivos, Año 2013.* Editorial UCH.
- Díaz, A & Luna, A. (2014). *Metodología de la investigación educativa. Aproximaciones para comprender sus estrategias.* Editorial Díaz de Santos.
- Fierro, A. (2013). *Contabilidad de pasivos.* Editorial Ecoe.
- Fierro, A. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIFF para pymes.* Editorial Ecoe.
- Gálvez, A. (2015). *Procesos económicos-financieros en establecimientos de producción y ventas de productos en pastelería.* Editorial Printed.
- Gento P, S. (2013). *La Investigación en el tratamiento educativo de la diversidad.* Editorial Santos.

- Gonzales, A. (2013). *Liquidez, Volatilidad Estadística y Saldos*. Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Gonzales, E. & Sanabria, S. (2016). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su relación en la liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, Periodo 2010-2015*. Editorial Universidad Peruana Unión.
- Grasso, L. (2015). *Encuestas: Elementos para su diseño y análisis*. Editorial Santos
- Haro, A. & Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. (14a ed.). Editorial Universidad de Almería.
- Hernández, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Hill Education.
- Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta ed.). Editorial Interamericana S.A.
- Horngren, C. (2004). *Contabilidad un enfoque aplicado a México*. Editorial Pearson Education.
- Janampa Aliaga, E. R. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Metalmecánica Fermar–Lima, 2019-2021 2020* [Tesis de grado de la Universidad Peruana Unión]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/99134>
- Jaramillo, L. (2017). *Control Interno y su relación en las cuentas por cobrar y pagar en la empresa GCF Holding SAC*, Editorial Norbert Wiener.
- Lino Tumbaco, J. A. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercializadora ecuatoriana de calzado, Comecsa SA, cantón La Libertad, año 2017* [Tesis de grado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena]. <http://repositorio.upse.edu.ec:8080/jspui/handle/46000/4529>
- Loyola, I. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su relación en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Editorial Universidad Nacional de Trujillo.
- Madroño, M. (2016). *Administración financiera del circulante*. Editorial del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, S.A.C.

- Málaga, T. (2011). *La Gestión Económica y Laborales en las PYMES*. Editorial Vértice.
- Mantilla, D. Ruiz, R. & Zavaleta, H. (2017). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa NISIRA SYSTEMS S.A.C.* Editorial Pueblo.
- Mata, J. (2015). *Introducción a la contabilidad financiera de las pymes*. Editorial Paraninfo S.A.
- Montaño, J. & Ruiz, C. (2015). *Gestión contable, fiscal y laboral de pequeños negocios o microempresas*. Editorial Innovación y Cualificación S.L.
- Morales, J. (2014). *Créditos y Cobranzas*. Editorial patria S.A.
- Nieto, D. (2014). *El Sistema Integrado de Administración Financiera (SIAF-SP) y la Gestión Financiera/Presupuestal en el Sector Público en el Perú y Latinoamérica, Periodo 2011-2013*. Editorial Santos.
- Olsina, J. (2013). *Gestión de Tesorería Optimizando los flujos monetarios*. Editorial Bresca.
- Pérez, J. (2015). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Editorial Graficas Dehon.
- Pérez, P. (2014). *Calidad total en la atención al cliente*. Editorial Ideas Propias.
- Pérez, R. Caso, C. Rio, M. & López, A. (2012). *Introducción a la estadística económica*. Editorial de la Universidad de Óvido.
- Quiroz Menor, D., & Barrios Solano, R. M. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020* [Tesis de grado de la Universidad Peruana Unión]. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4216>
- Ramírez, D. (2013). *Contabilidad administrativa: un enfoque estratégico para competir*. (9na ed.). Editorial Mc Graw Hill Interamericana S.A.
- Ramos, M. (2013). *Gestión de las cuentas por cobrar y su relación en la admiración del capital de trabajo en las empresas de fabricación de plásticos del distrito de Ate*. Editorial Santos.
- Rey, J. (2013). *Proceso integral de actividad comercial*. Ediciones Paraninfo S.A.

Rodríguez, C. (2015). *Maestría en PYMES*. Editorial Patria S.A.

Ruiz Palma, V. (2022). *Propuesta de rediseño para el proceso de gestión de cuentas por cobrar por medio de políticas de crédito y cobranza para una distribuidora nacional* [tesis de la universidad de Chile].
<https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/193729>

Soriano, J. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las Finanzas*. Editorial Profit.

Van, J. & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. Editorial Pearson Ecuacion.

Vara, A. (2015). *7 pasos para elaborar una Tesis*. Editorial Macro E.I.R.L.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE 1: GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR	Interpretando a Castro (2013) La gestión de las Cuentas por Cobrar significa el manejo de los derechos exigibles originados por las ventas a crédito en donde el cliente se compromete a cancelar dicha deuda durante la vida estimada en base a políticas establecidas por la empresa. (pág. 24).	Para la gestión de cuentas por cobrar se ha considerado dos dimensiones: Políticas de Crédito y Derecho Exigibles. Por lo tanto, se aplica el nivel descriptivo correlacional con un total de 7 indicadores.	Políticas de Crédito	Control de evaluación de crédito	Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5
				Central de riesgo	
				Condiciones de crédito	
				Control de tope de crédito	
			Derechos exigibles	Control de ventas	
				Control de avances	
				Servicios Prestados	
VARIABLE 2: GESTIÓN DE LIQUIDEZ	Interpretando a Pérez (2015) La gestión de liquidez, significa la capacidad para hacer frente a los desembolsos más próximos, los que se prevé realizar antes de un año. Para medirla, se puede relacionar el activo corriente con el pasivo corriente, siendo su diferencia el capital corriente” (pág. 326).	Para la gestión de liquidez se ha considerado dos dimensiones: Gestión de activo corriente y gestión de pasivo corriente. Por lo tanto, se aplica el nivel descriptivo correlacional con un total de 8 indicadores.	Gestión de Activo Corriente	Gestión de existencias	
				Control de caja	
				Control de clientes	
				Control de documentos por cobrar	
			Gestión de Pasivo Corriente	Control de proveedores	
				Control de Prestamos	
				Control de impuestos	
				Gestión de sueldos por pagar	

Operacionalización de la variable GCPC

Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala	Niveles y rango
Políticas de Crédito	Control a la evaluación de crédito		Nunca	
	Central de riesgo	1,2,3,4,	Casi nunca	Ineficiente [14-17]
	Condiciones de crédito	5,6,7,8	A veces	Regular [18-21]
	Control al tope de crédito		Casi siempre	Eficiente [22-24]
Derechos exigibles	Gestión de ventas	9,10,11,	Nunca	Ineficiente [8-11]
	Control de avances	12,13	Casi nunca	Regular [12-14]
			A veces	Eficiente [15-17]
	Servicios prestados		Casi siempre	
			Siempre	Ineficiente [22-28]
				Regular [30-35]
				Eficiente [37-41]
Total, de la Variable		1 al 13		

Operacionalización de la variable Gestión de liquidez

Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala	Niveles y rango
	Gestión de existencias		Nunca	
Gestión de activo corriente	Control de caja	1,2,3,4,	Casi nunca	Baja [14-21]
	Control de clientes	5,6,7,8	A veces	Alta [22-29]
	Control de documentos por cobrar		Casi siempre Siempre	
Gestión de pasivo corriente	Control de proveedores		Nunca	Baja [15-21]
	Control de prestamos	9,10,11,12,	Casi nunca	Alta [22-28]
	Control de impuestos	13,14,15	A veces	
	Gestión de sueldos por pagar		Casi siempre Siempre	
				Baja [29-42]
Total de la variable		1 al 15		Alta [44-57]

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la relación de la gestión de las cuentas por cobrar y la gestión de la liquidez de las empresas de tratamientos de aguas residuales.

N.º	VARIABLE 1: GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: POLÍTICAS DE CRÉDITO													
1	La empresa realiza una evaluación eficaz para brindar el crédito al cliente.													
2	Se solicitan la información actual del cliente para el otorgamiento de crédito.													
3	La empresa solicita información de las empresas deudoras del sistema financiero a la central de riesgo.													
4	La empresa aplica políticas de crédito													
5	El cliente acepta y respeta las condiciones de pago.													
6	El cliente es puntual en realizar el pago de las facturas, de acuerdo con el crédito brindado.													
7	Se asigna un límite de crédito de acuerdo con la evaluación realizada.													
8	Se establecen procedimientos de cobranza de acuerdo con el crédito otorgado.													
	DIMENSIÓN 2: DERECHOS EXIGIBLES													
9	La empresa realiza mayormente ventas al crédito.													
10	La empresa vende bienes y servicios.													
11	La empresa cobra el 50% de adelanto por el avance del servicio.													
12	Se solicita un anticipo por los servicios prestados.													
13	Los servicios prestados inciden en una proporción mayor de riesgo de cobranza.													

Anexo 3: Validación de Instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Saenz Arenas Esther Rosa
DNI: 08130222

Especialidad del validador: Auditoria, Contas y Auditoria

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

22 de 06 del 2018

Firma del Experto Informante.
Especialidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: M.g. COLLANVA Eneisa JOREE.....
DNI:..... 06136386.....

Especialidad del
validador:..... DOCENTE EN FINANZAS.....

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

..... 20 de 06 del 2018

Firma del Experto Informante.
Especialidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Leo Dyre, Enrique
DNI: 10001932

Especialidad del validador: Metodología

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

..... 13 de 10 del 2018

.....
Firma del Experto Informante.
Especialidad

Anexo 4: Evaluación por juicio de expertos

Expertos	Grado	Especialista
Doctor	Saenz Arenas Esther Rosa	Aplicable
Doctor	Loo Ayme Enrique	Aplicable
Magister	Collahua Eneiso Jorge	Aplicable