



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Provisión de cobranza dudosa y su relación con la liquidez
en las empresas fabricantes de tintas laser de Santiago de
Surco, 2018**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Pisconte Yataco, Mayra Pamela Natalia (ORCID: 0000-0003-3505-6664)

ASESOR:

Dr. Ibarra Fretell, Walter Gregorio (ORCID: 0000-0003-4276-5389)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018

Dedicatoria

El trabajo de investigación se lo dedico a mi familia que nunca deja de creer en mí y en mi capacidad de salir adelante a pesar de las adversidades.

Agradecimiento

En específico, dar las gracias a mi familia por la fuerza que siempre me da para seguir por el buen camino, a mi asesor por ser un guía en la realización de este trabajo que es el punto de inicio para alcanzar todos mis deseos.

Índice de contenidos

| | |
|---|------------|
| Dedicatoria | II |
| Agradecimiento | III |
| Presentación | IV |
| Resumen..... | V |
| Abstract | VI |
| CAPÍTULO I..... | 14 |
| 1.1 <i>Realidad Problemática</i> | 14 |
| 1.2 <i>Trabajos previos</i> | 15 |
| CAPÍTULO II | 21 |
| <i>Marco teórico.....</i> | 21 |
| <i>Provisión Cobranza dudosa</i> | 21 |
| Planeación | 21 |
| <i>Control y registro de Cobranza.....</i> | 22 |
| <i>El registro de las cobranzas</i> | 22 |
| <i>Políticas de Cobranza</i> | 22 |
| <i>Técnicas de Cobro</i> | 22 |
| <i>El control de las cobranzas</i> | 23 |
| <i>Registro de Ingresos</i> | 23 |
| <i>Tendencias en el crédito y cobro a clientes.....</i> | 23 |
| <i>Pedir un informe jurídico sobre el cliente.....</i> | 24 |
| <i>Verificación de la información.....</i> | 24 |
| <i>Conciliación Documentaria</i> | 25 |
| <i>Acción de Cobro.....</i> | 25 |

| | |
|--|-----------|
| <i>Entregas de cobranzas</i> | 25 |
| <i>Proyección de Ingresos</i> | 26 |
| Liquidez..... | 26 |
| <i>Ciclo de Operación</i> | 27 |
| <i>Periodo de Cobro</i> | 27 |
| <i>Periodo de Pago</i> | 27 |
| <i>Ratio Financiero</i> | 28 |
| Prueba Acida..... | 28 |
| Razón Corriente..... | 29 |
| 2.1 <i>Formulación del problema</i> | 29 |
| 2.1.1 <i>Problema General</i> | 29 |
| 2.1.2 <i>Problemas Específicos</i> | 29 |
| 2.2 <i>Justificación de la investigación</i> | 29 |
| 2.2.1 <i>Justificación teórica</i> | 30 |
| 2.2.2 <i>Justificación practica</i> | 30 |
| 2.2.3 <i>Justificación metodológica</i> | 30 |
| 2.3 <i>Hipótesis</i> | 31 |
| 2.3.1 <i>Hipótesis General</i> | 31 |
| 2.3.2 <i>Hipótesis Específicos</i> | 31 |
| 2.4 <i>Objetivo de la investigación</i> | 31 |
| 2.4.1 <i>Objetivo General</i> | 31 |
| 2.4.2 <i>Objetivos Específicos</i> | 32 |
| CAPÍTULO III | 33 |
| 3.1 <i>Tipo y diseño de investigación</i> | 33 |
| 3.1.1 <i>Tipo de investigación</i> | 33 |

| | |
|--|-----------|
| 3.1.2 Nivel de Investigación | 33 |
| 3.1.3 Diseño de investigación..... | 33 |
| 3.2 Variables, Operacionalización..... | 34 |
| 3.3 Población y muestra..... | 35 |
| 3.3.1 Población..... | 35 |
| 3.3.2 Muestra..... | 35 |
| 3.3.3 Muestreo..... | 36 |
| 3.3.4 Unidad de análisis | 36 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 37 |
| 3.4.1 Confiabilidad | 37 |
| 3.5 Procedimiento..... | 38 |
| 3.6 Método de Análisis | 39 |
| 3.7 Aspectos éticos | 39 |
| CAPÍTULO IV | 40 |
| <i>Resultados.....</i> | <i>40</i> |
| <i>Hipótesis específica 1.....</i> | <i>66</i> |
| <i>Hipótesis específica 2.....</i> | <i>67</i> |
| <i>Hipótesis específica 3.....</i> | <i>68</i> |
| <i>Hipótesis específica 4.....</i> | <i>69</i> |
| CAPÍTULO V | 70 |
| <i>Discusión</i> | <i>70</i> |
| CAPÍTULO VI | 73 |
| <i>Conclusiones</i> | <i>73</i> |
| CAPÍTULO VII | 74 |
| <i>Recomendaciones</i> | <i>74</i> |
| CAPÍTULO VIII | 75 |

| | |
|---|-----------|
| REFERENCIAS | 75 |
| CAPÍTULO IX | 78 |
| <i>Anexo 1: Matriz de consistencia</i> | <i>78</i> |
| <i>Anexo 2: Validación de Instrumentos por expertos</i> | <i>79</i> |
| <i>Anexo 3: Instrumento de recolección de datos</i> | <i>85</i> |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Estadístico de fiabilidad variables | 37 |
| Tabla 2: Estadístico de fiabilidad variable 1: Cobranza dudosa | 38 |
| Tabla 3: Estadístico de fiabilidad variable 2: Liquidez. | 38 |
| Tabla 4: Estadística sobre el nivel de provisión de cobranza dudosa en las empresas fabricantes de tintas laser | 40 |
| Tabla 5: Estadística sobre el nivel de liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser | 41 |
| Tabla 6: Estadística sobre el nivel de no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser | 42 |
| Tabla 7: Estadística sobre el nivel de provisión de acciones judiciales en las empresas fabricantes de tintas laser | 43 |
| Tabla 8: Estadística sobre el nivel de provisión de ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser | 44 |
| Tabla 9: Estadística sobre el nivel de ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser | 45 |
| Tabla 10: Distribución de frecuencias según proyección de ingresos. | 46 |
| Tabla 11: Distribución de frecuencias según proyección de ingresos | 47 |
| Tabla 12 Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas | 48 |
| Tabla 13: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas | 49 |
| Tabla 14: Distribución de frecuencias según políticas de cobranza | 50 |
| Tabla 15: Distribución de frecuencias según políticas de cobranza | 51 |
| Tabla 16: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales | 52 |
| Tabla 17: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales | 53 |
| Tabla 18: Distribución de frecuencias según acción de cobro | 54 |
| Tabla 19: Distribución de frecuencias según acción de cobro | 55 |
| Tabla 20: Distribución de frecuencias según verificación de información | 56 |
| Tabla 21: Distribución de frecuencias según verificación de información | 57 |
| Tabla 22: Distribución de frecuencias según periodo de cobro | 58 |
| Tabla 23: Distribución de frecuencias según periodo de cobro | 59 |
| Tabla 24: Distribución de frecuencias según periodo de pago | 60 |
| Tabla 25: Distribución de frecuencias según periodo de pago | 61 |
| Tabla 26: Distribución de frecuencias según prueba acida | 62 |

| | |
|---|----|
| Tabla 27: Distribución de frecuencias según prueba acida | 63 |
| Tabla 28: Distribución de frecuencias según razón corriente | 64 |
| Tabla 29: Distribución de frecuencias según razón corriente | 65 |
| Tabla 30: Prueba de hipótesis general | 66 |
| Tabla 31: Prueba de hipótesis específica 1 | 67 |
| Tabla 32: Prueba de hipótesis específica 2 | 68 |
| Tabla 33: Prueba de hipótesis específica 3 | 69 |

Índice de Gráficos y Figuras

| | |
|--|----|
| Gráfico 1: Frecuencia agrupada de cobranza dudosa | 40 |
| Gráfico 2: Frecuencia según liquidez..... | 41 |
| Gráfico 3: Frecuencia agrupada de no cobro | 42 |
| Gráfico 4: Frecuencia agrupada de acciones judiciales..... | 43 |
| Gráfico 5: Frecuencia agrupada de ciclo de operación..... | 44 |
| Gráfico 6: Frecuencia agrupada de ratios financieros | 45 |
| Gráfico 7: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según proyección de ingresos. | 46 |
| Gráfico 8: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según proyección de ingresos. | 47 |
| Gráfico 9: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas | 48 |
| Gráfico 10: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas | 49 |
| Gráfico 11: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de cobranza | 50 |
| Gráfico 12: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de cobranza | 51 |
| Gráfico 13: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales | 52 |
| Gráfico 14: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales | 53 |
| Gráfico 15: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según acción de cobro..... | 54 |
| Gráfico 16: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según acción de | |

| | |
|---|----|
| cobro..... | 55 |
| Gráfico 17: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según verificación de información | 56 |
| Gráfico 18: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según verificación de información | 57 |
| Gráfico 19: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de cobro..... | 58 |
| Gráfico 20: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de cobro..... | 59 |
| Gráfico 21: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de pago..... | 60 |
| Gráfico 22: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de pago..... | 61 |
| Gráfico 23: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según prueba acida | 62 |
| Gráfico 24 Grafico de barras de la distribución de frecuencias según prueba acida | 63 |
| Gráfico 25: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según razón corriente | 64 |
| Gráfico 26: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según razón corriente | 65 |

Resumen

La investigación titulada: "Provisión de cobranza dudosa y su relación con la liquidez en las empresas industriales de tintas laser de Santiago de Surco, 2018. Su principal objetivo es determinar la relación que existe entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018.

Esta investigación se realizó mediante el diseño aplicado correlacional con un enfoque cuantitativo, presentando la muestra de 44 colaboradores de las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco. Para la elaboración de la autenticidad de las variables usadas en la aplicación se utilizó el método juicio de expertos; de igual forma para la confiabilidad se determinó aplicando el Alpha de Cronbach, así también se usó la técnica de encuesta y como instrumento el cuestionario. Para la medida de la muestra, se usó la escala tipo Likert.

De la misma manera, se mostró que la provisión de cobranza dudosa está relacionada de las empresas industriales en Santiago de Surco, 2018, que es el objeto del estudio, así también la correlación "r" de Pearson representa una alta correlación entre las variables de esta investigación. Por esto se acepta una relación positiva entre la provisión de cobranza y la liquidez en las empresas industriales del distrito de San Borja en el año 2018.

Palabras clave: provisión, cobranza, liquidez.

Abstract

The research entitled: "Provision for doubtful collection and its relationship with liquidity in industrial laser ink companies of Santiago de Surco, 2018. Its main objective is to determine the relationship between the provision of doubtful collection and liquidity in companies industrial laser inks of the district of Santiago de Surco in the year 2018.

This research was carried out using the correlational applied design with a quantitative approach, presenting the sample of 44 collaborators of the industrial laser ink companies of the district of Santiago de Surco. For the elaboration of the validity of the variables used in the study, the expert judgment technique was used; In the same way, reliability was determined by applying Cronbach's Alpha, so the survey technique was used and the questionnaire was used as an instrument. For the measurement of the sample, the Likert scale was used.

In the same way, it was shown that the doubtful collection provision is related to the industrial companies in Santiago de Surco, 2018, which is the object of the study, so Pearson's "r" correlation represents a high correlation between the variables of this investigation. For this reason, a positive relationship is accepted between the provision for collection and liquidity in the industrial companies of the San Borja district in 2018.

Keywords: provision, collection, liquidity.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA

En la actualidad las grandes compañías industriales dedicadas a la elaboración de tintas laser, cuentan con una división de cobranzas, en su gran mayoría son relacionadas con los ingresos de la empresa y con el capital de trabajo. Los procesos de enajenación a crédito tienen un anterior ciclo de cobranzas que tienen como objetivo el regreso de lo invertido dentro del plazo indicado.

Sin embargo, lo real es distinto, pues en el paso del tiempo dado para tener el compromiso de pago pueden surgir diferentes situaciones que obligan al incumplimiento de este.

Las cobranzas son actividades de mucha importancia en todas las empresas ya sean grandes o pequeñas, porque son estas las que marcan el retorno esperado de productos o servicios realizados transformados en efectivo.

Todas las actividades se manejan bajo políticas y normas que ayudan a la diversidad del comercio. Las empresas que dan servicios y productos a crédito, deben de tener políticas de cobro, las cuales se ven en un documento que da orientación para asegurar el ciclo de cobranza, las que comprenden la aceptación del pedido del cliente hasta el pago por el servicio que se realizó y fueron llevadas de manera correcta de modo que permita reducir el ciclo de cobranza con el fin de lograr la realización de las metas de la industria.

Por cierto, hoy en día, las empresas no aplican políticas de cobranza, ya sea porque no tienen conocimiento o por el costo que presentan, esta situación genera pérdidas

y ausencia de liquidez en las empresas, para tener nuevas inversiones y cumplir con sus obligaciones.

Es así como la empresa de tintas laser del distrito de Santiago de Surco a lo largo de su historia tuvo un crecimiento acelerado lo cual ha incurrido que sus clientes por la necesidad de compra de insumos estos soliciten créditos, esta empresa para conducir el escenario acepta dichas solicitudes, convirtiendo al crédito en principal en su función financiera, aceptando los peligros que estos conlleva de no hundirse en las dificultades. La organización no cuenta con un correcto régimen de cobros en su economía mostrando insuficiencia en el uso de línea de clientes, por esto sostiene la solicitud de sus consumidores permiten los préstamos sin un correcto régimen de financiación.

De la misma forma los tramites de recaudación fundada en transacciones al crédito con tiempos no realizados preciso a la incapacidad de abono de los consumidores o sencillamente por el deseo son sus problemas fundamentales, el cual se muestra en conclusión de los ratios con las cuentas de cobro.

1.2 TRABAJOS PREVIOS

Antecedentes Nacionales

Soto (2019) en su tesis de título "Riesgo de crédito y tratamiento de las cuentas incobrables de la cooperativa de ahorro y crédito Perú Inka Ltda. Sicuani Periodo 2018". Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Andina del Cusco se puede comprender que se puede explicar como es el peligro de préstamos y el régimen de las cuentas sin cobrar de la Cooperativa de ahorro y crédito Perú Inka Ltda. Periodo 2018. Este llega a la conclusión que la legalidad y la observación de préstamos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Perú Inka Ltda., para el año 2018 son de nivel de contingencia media, el principal peligro elevado que se tiene es la valoración de peligros en un 81.80% como podemos ver en las

tablas examina la posibilidad de que un consumidor no devuelva el adelanto debido a que manifiestan la falta de ganancia en el método de medición y observación de riesgo de crédito.

Vergara (2017), en su tesis de título “Provisión por cuentas de cobranza dudosa y su incidencia en la gestión económica y financiera de la empresa la positiva seguros y reaseguros S.A. en el año 2015”. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. La investigación de tipo explicativa tuvo como objetivos mostrar la consecuencia del aprovisionamiento de las cuentas de cobro en la administración de la economía y las finanzas de una compañía de seguros en el año 2015. La investigación tuvo como conclusiones que la resolución de las cuentas de cobro inseguro influyo de forma negativa los tramites económicos y financieros de la organización dedicada a los seguros, ya que se puede indicar que un mal tramite en la compensación de las cuentas de cobros por acciones de seguros origino una disminución de las utilidades y no estimar adecuadamente el aprovisionamiento de las cuentas de cobro dudosa afecta el trámite de demandas financieras de la compañía al no contar con saldos sinceros de las cuentas de cobros.

Becerra, Biamonte & Palacios (2017) en su tesis “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.”. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Peruana de las Américas, Lima. Las empresas que tienen un volumen grande de compradores y ello conlleva a tener un volumen grande de crédito, el incumplimiento se daría como gasto cuando realice el procedimiento de la provisión y la sanción del cobro dudoso, ejecutando el proceder que se requiere será integrada su disminución como pago tributario, es oportuno llevar a cabo con las determinadas condiciones, de ser considerados o incluso omitidos pueden comprometer una eventualidad tributaria. Tiene como resultado las cuentas de cobranza y su incidencia en la fluidez de la organización, según el estudio comparado nos indica el aumento relacionado a los periodos 2014 y 2015.

Gonzales & Norabuena (2017), en su tesis de título “Gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa de análisis clínicos Bermanlab S.A.C., Trujillo, 2016.” Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Privada del Norte, Trujillo. La investigación de tipo correlacional tuvo como objetivos determinar la incidencia del trámite de préstamos y cobranzas en la solvencia de la sociedad Bermanlab S.A.C, analizar la situación de la calidad de la cartera, así como la legalidad y las técnicas en la entrega y el recobro de préstamos y su impacto en la solvencia de la compañía. Como población se consideró todos los rubros administrativos de los estados de inversión del 2016 de la empresa Bermanlab S.A.C., tomando como muestra las cuentas por cobrar, las cuales se procedieron a analizar, además se realizó entrevistas y cuestionarios para recabar información que aporten a los objetivos trazados. La exploración del trabajo llegó al resultado que la diligencia de préstamos y recaudación si tiene repercusión en la solvencia de la compañía Bermanlab S.A.C., ya que al hacer el estudio minucioso del periodo se concluyó que una mal manejo de la formas de préstamo y cobros e incumplir el régimen de los créditos y la cobranza ocasiona un alto índice de morosidad en el 2016, disminuyendo su capital de trabajo por lo cual la empresa tuvo que recurrir a financiamiento externo para hacer frente a sus obligaciones.

Barboza, Cueva & Hurtado (2017) en su tesis de título “Control En Las Cobranzas Y Su Incidencia En La Liquidez Y En El Resultado De La Empresa Dayr Inversiones Multiples S.A.C. 2015 – 2016” Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Peruana De Las Américas, Lima, se tiene como conclusión La compañía no se lleva a cabo la conciliación bancaria de forma justa por los depósitos bancarios, esto aplica que no se reconoce en un instante, y no accede al registro de los consumidores que pagan siempre y de los consumidores que son malos pagadores. La organizacion no efectúa un apropiado proceder de depósitos en el banco. El área encargada de los cobros, entrega mensual al banco a la cuenta corriente de la empresa (BBVA Continental). El área de campo siendo el instrumento principal en la organizacion no tienen a suficiente experiencia necesaria para desempeñar una cobranza exitosa, de acuerdo a este estudio no

emplea instrumentos que pueden ayudar a un cobro más rápido transcurrido los 2 meses, se informa vía telefónica para el cobro considerando que retraso el último momento.

Polo, (2020), en su tesis de título “Estimación de cuentas de cobranza dudosa y su influencia en la liquidez de una empresa comercial de repuestos en Lima Metropolitana 2018”. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Ricardo Palma, Lima. La investigación de tipo descriptivo explicativo recogió y analizo el dominio de la evaluación de cálculos de recaudación indeterminada en el efectivo de la compañía mercantil de repuestos en lima metropolitana durante el año 2018. Como conclusiones determino que la consideración de cálculos de recaudación indeterminada se vincula con el efectivo de la sociedad mercantil de repuestos en Lima Metropolitana. La consideración de cálculos de recaudación indeterminada tiene como fin disminuir el déficit irrecuperable y los materiales justos para que al fin del ciclo contable se enseñe los montos de efectivo verdaderos que tiene la sociedad. Con esto se produce una mayor comprobación de tácticas y métodos de prestamos de la sociedad para prevenir la prevención de obligaciones de recaudación incierta.

Cordero (2017) en su tesis de título “Inversión y liquidez de la empresa Nazca Brands S.A.C, en el distrito de Miraflores, año 2015” Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Lima, determina que existe relación entre inversión y liquidez de la empresa Nazca Brands SAC, en el distrito de Miraflores, año 2015; conveniente a que la compra en materia prima que bien será usada para los artículos acabados, originar a que la organización sea más competitiva, y que pueda producir mayores ventas, consiguiendo un aumento de solvencia en la empresa.

Antecedentes Internacionales

Reyes (2020), en su tesis "Liquidez y solvencia y su incidencia en el estado de flujos de efectivo de la empresa Cosmoseg Seguridad Privada C. Ltda." Tesis para obtener el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. La investigación de tipo experimental tuvo como objetivo distinguir el efectivo y la responsabilidad y su repercusión en la situación de flujos de dinero de la organización Cosmoseg Seguridad Privada C. Ltda. Tuvo como conclusiones acordar el defectuoso inventario de la actividad que se realiza dentro de la empresa, produciendo cambios en los estados financieros, los cuales no proporcionan información razonable que permiten el estudio de la condición interna financiera de la organización y la toma de resoluciones de forma inmediata acerca de las problemáticas financieras. Las falencias en cuanto al proceso adecuado del tratamiento contable fueron evidenciadas por medio de la documentación y la falta de información, ya que no se entregó los documentos a tiempo incompletos por parte de la empresa.

Guale (2019), presento la tesis titulada "Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., Canton La Libertad, año 2018." Tesis para obtener el título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador. La investigación de tipo descriptiva tuvo como objetivo reglamentar el trámite y la gerencia de marcha solvente de la organización Corpasso S.A., mediante el planteamiento de habilidad, lineamientos y técnicas de crédito y cobros para la entrega de créditos de fácil reparación y con mínimos peligros de incobrabilidad, aumentando los flujos de dinero y solvencia de la organización. Como conclusiones determinó que la organización Corpasso S.A. no tiene con políticas de crédito y cobros debidamente organizadas, por esto, el trámite de cuentas por cobrar no es eficiente, en la marcha de consentimiento del crédito no se impone a una comprobación exhaustiva a la capacidad financiera del comprador, entregando créditos a personas no idóneas y produciendo molestias en la reparación de la cartera como resultado de la no comprobación exacta de la

dirección de domicilio del deudor, de igual forma la marcha de cobro no es el más adecuado al no establecer parámetros que guíen las actividades a ejecutar.

II. MARCO TEÓRICO

Provisión de Cobranza Dudosa

Según Alva (2014), indica que:

“En la labor mercantil existen consumidores que realiza con el abono de forma apropiada e incluso de forma progresiva, otorgando una salida de entradas a quien les vende mercancías o los proveer de trabajos. Se hallan a los consumidores que cancelan con regular sus responsabilidades con los distribuidores y a los que se les brinda comodidades, incluso algún tiempo después del plazo quedando inicial para cancelar sus compromisos. Al final a los consumidores que no efectúen el abono y a los que al final se les solicite el abono no lo realicen, convirtiendo esto vital para que inicien diversas acciones para así obtener la suma del compromiso que deben” (p.146).

Planeación

Según Pérez & Gardey (2014), indican que:

“Con la planeación, las personas y las empresas se aseguran diversos objetivos y acuerdan que movimientos deben seguir hasta llegar hasta ello. En este desarrollo, que puede tener una durabilidad muy cambiante que depende del problema, se consideran diferentes preguntas, como los medios que se tienen y poder en posiciones superficiales” (p.135).

Control y registro de Cobranza

El registro de las cobranzas

Según Corazzo (2015), indica que:

“Siempre que un recaudador finaliza un cobro es indispensable que propalea un comprobante de cobranza que indique que el consumidor ha realizado el abono, en donde refleje los referentes del consumidor, los precios y recibos que se pagaron y los valores dados como forma de abono. El recibo de cobro es un documento no únicamente de afecto para la compañía, sino que, de la misma para el consumidor, ya que el mismo es el que le accede al consumidor para contar con un registro de respaldo que el abono sea realizado” (p.124).

Políticas de Cobranza

Según Concredi (2016), indica que:

“Las habilidades de cobranza son los métodos que hace la organización para recuperar los financiamientos que ha sido dado a sus consumidores. Cualquier procedimiento de cobros para tener éxito debe recibir efectivo. Este fin se vuelve menos claro y bastante menos posible de realizarlo cuando se agregan las demandas complementarias de retención del buen nombre, la restauración del deudor, la rapidez en el desembolso y la operación económica. Según con la finalidad que se da en la organización, de acuerdo a los cobros de financiamiento dados a los consumidores, será la distinción inicial para reponer la gestión de cobro” (p.134).

Técnicas de Cobro

Según Concredi (2016), indica que:

“En los métodos de cobro las funciones se hacen principalmente siguiendo ciclos. Primero el recordatorio de la deuda, segundo la insistencia y la persecución contra

los deudores y por ultimo las acciones y medidas drásticas que se dan contra los deudores. En todas las fases dadas, se adapta un método que pertenece a la función que se da con ellas; sin embargo, antes de que una organización empiece el método de cobros, debe tener en sus ejercicios de comprobación de funciones el pedido de los cobros en forma mensual a los insolventes y un método de advertencia del área de cobros” (p.135).

El control de las cobranzas

Según Corazzo (2016), indica que

“Para aseverar que los datos que se cobran a los clientes legalmente entran a la organización, el cual es la finalidad principal del desarrollo del cobro, es indispensable usar un progreso de registros sobre los comprobantes dados por la organización, y el saldo de los cobros ejecutar por cada recaudador. Las siguientes indicaciones dadas a tener en cuenta para el manejo de comprobantes, tienen como fin impedir que se realicen escritos falsos, y que estos puedan ser usados para un fraude tanto al consumidor como para la organización” (p.256).

Registro de Ingresos

Según Escudero (2014), indica que:

“La transacción de salidas y entradas es un manual que ayuda a que se mantengan en forma cronológica y correlativa todos los recibos de desembolsos que entregue una organización. Este examen es de decreto y de orden tributaria” (p.134).

Tendencias en el crédito y cobro a clientes

Según Escudero (2014), indica que:

“A pesar de lo extraño que pueda parecer, en el área de concesión y control de crédito a clientes, hay un factor fundamental que también actúa en los mercados bursátiles: el comportamiento de la más. Al igual que en bolsa existe lo que se

denominan los “siempre alcistas”, individuos que, pase lo que pase, siempre pronostican subidas del mercado, entre aquellos que controlan las cuentas de clientes, también existen los que nunca ven el riesgo de impago en ninguna operación. Aquí la expresión de “un pesimista es un optimista con información”, parece cobrar todo su valor. Como siempre, un riesgo calculado es más manejable si estamos preparados para detectarlo a tiempo. Actuemos a priori y evaluemos con los pies en el suelo aquellos factores que pudieran alertarnos de futuros problemas de impagos en clientes” (p.138).

Pedir un informe jurídico sobre el cliente

Según Escudero (2014), indica que:

“Una justa medición para incrementar la certeza de las actividades es el entendimiento legal del consumidor. Esto se obtiene teniendo todos sus números, ya que existen deudores que para estafar a sus clientes usan algunas organizaciones no formadas de buena forma o que no se encuentren anotadas en los registros públicos. Si es un grupo comercial hay que tener referencias de su registro, NIF, donde viven, tener conocimiento de sus administradores, la fecha en la que inicio, su objetivo en la sociedad y otros datos principales. También obtener la información si pertenece a un conjunto de empresas, cual es la posición de la organización y las vinculadas halladas entre los diferentes comercios” (p.126).

Verificación de la información

Según Suttle (2018), indica que:

“El desarrollo de comprobar la condición o confiabilidad de los avisos requeridos por medio de métodos cualitativos son diferentes a los conseguirá por medio de investigaciones cuantitativas. La comprobación de la confiabilidad de los avisos cualitativos es un componente principal del planteamiento y crecimiento de la investigación que aumenta la condición de los avisos seleccionados No se trata de un conjunto de demostraciones estudiadas a las referencias protegidas (a

diferencia de las evidencias de registro), sino de comprobaciones obtenidas antes de comenzar con recoger los datos y monitorear durante el estudio” (p.135).

Conciliación Documentaria

Según Suttle (2018), indica que:

“Es el reflejo de la conclusión de acuerdo crediticio. La conciliación bancaria es un tratamiento interno y habitual. Se trata de un instrumento de control que radica en comprobar que los registros ejecutados por el ente que se hallen también registrados por la entidad financiera, con el propósito de comprobar que todo esté bien y encontrar equivocaciones y descuidos. Este desarrollo se termina cuando se consigue que el resto contable, al aumentar y disminuir las diferencias, sea el mismo que el de los bancos” (p.156).

Acción de Cobro

Según Suttle (2018), indica que:

“Acción que se desarrolló en recibir un monto de efectivo bien por un servicio hecho, por una transacción o por un compromiso que se tiene. La expresión cobro casi siempre va de la mano con los ingresos dando como resultado los intereses que señala la disminución entre ambos; recaudación hace referencia al dinero en efectivo que se tiene, es decir, a la entrada de efectivo, por lo tanto, las entradas se refieren a las formas de cobrar, si bien el mismo puede que no llevándose a cabo” (p.145).

Entregas de cobranzas

Según Suttle (2018), indica que:

“La función de cobros comienza desde el momento uno al siguiente del incumplimiento del abono y trata en hablar con el consumidor en los tiempos justos, incluyendo en días de semana y fines de semana, para informarle mayormente la

forma de su compromiso y darle alternativas de orden. Para prevenir, también se puede comunicar a los consumidores para indicarles el abono aun cuando el compromiso se halle sin vencimiento. Esta función de cobros no produce gastos agregados a los consumidores” (p.126).

Proyección de Ingresos

Según Suttle (2018), indica que:

“Un proyectado de transacciones es la suma de entradas que una organización desea tener para los beneficios a futuro. Es un pronóstico que es una semejanza de pronóstico de transacciones. Todas amparan a decidir la sanidad de una organización y si las propensiones de transacciones se encuentran en subida o en bajada. Las organizaciones diminutas usan diferentes financiamientos para definir las influencias de las transacciones. Esto se inicia casi siempre en el área de ventas. Hay ciertas capacidades relacionadas cuando se cuenta y usan las influencias de las transacciones” (p.158).

Liquidez

Según Luna (2018), indica que:

“La liquidez financiera de una organización es la capaz que usa una organización para tener solvencia en corriente y así enfrentar a sus responsabilidades a tiempo corto. Es decir, es la forma fácil con la que un activo puede transformarse en dinero en efectivo. Hay que recordar que, en palabras contables, la liquidez simboliza la propiedad de los activos para ser transformados en dinero efectivo de forma rápida sin pérdida relevante de su valoración. De tal forma que cuanto más sencillo es transformar un activo en efectivo indica que es más líquido” (p.125).

Ciclo de Operación

Según Luna (2018), indica que:

“El tiempo de operación o tiempo operativo es el grupo de desarrollo, función y avisos que se deberían desarrollar en cualquier empresa para ejecutar con su finalidad. En una organización es el grupo de desarrollos, funciones y avisos que se tienen que hacer para hacer la valoración agregado y satisfactoria con condiciones, rendimiento y beneficio los resultados y prestaciones que se dan a los consumidores. Para verificar con claridad el ciclo de operaciones, se pide conceptualizar con exigencia cual es el proceso y descripción entre su evolución y profesión, así como la información que piden y que deben producir todos ellos. Para examinar y optimizar este ciclo y su información, usamos como sistema el software empresarial (ERP)” (p.136).

Periodo de Cobro

Según Luna (2018), indica que:

“El periodo promedio de los cobros se determina como el tiempo medio que se demora una organización en hacer los cobros a sus consumidores. Esta ratio expresada en días es muy relevante para su estudio y su control desde cualquier área de finanzas en una organización, pues en esta se relaciona la gestión de cobros de la misma. De esta forma, también es muy importante saber cuándo analizar las finanzas de una organización” (p.146).

Periodo de Pago

Según Luna (2018), indica que:

El periodo medio de pago, se conceptualiza como el tiempo que se demora una organización en pagar a sus distribuidores.

“Este ratio se expresa en días es fundamental saber y examinar desde diferentes áreas de finanzas de una organización, pues en esta se basa los tramites de cobro de esta. Así también, también es importante saber al momento de estudiar las finanzas de una organización. Cuando se ve desde la vista de explotación este ratio indica el número de los días que pasan desde que una organización compra los materiales hasta que desembolsa al distribuidor. Cuanto más alto sea la estimación de este, más se retrasa el desembolso a los distribuidores, lo que indica que la organización se está pagando con la ayuda de ellos” (p.158).

Ratio Financiero

Según Luna (2018), indica que:

“En conclusión, un ratio financiero mide la disposición o acuerdos entre varios grupos de propiedades. Como se puede ver es muy fácil, porque se trata de hacer una división o una resta de partidas del balance para así relacionarlas. Comentar que los ratios nos ayudan a dar un dibujo muy legal de la salud de la organización, iniciando de la base de que los números que son dados son verdaderos, pudiendo así jugar con diferentes partidas del balance para arreglarlos” (p.125).

Prueba Ácida

Según Luna (2018), indica que:

“La prueba ácida es uno de las guías económicas usadas para calcular la liquidez de una organización, para calcular el volumen de desembolso, y para hacer el correspondiente estudio económico. Uno de los componentes más usados y también menos utilizado de la organización económica de la compañía es la existencia de medios para envolver los pasivos en un tiempo corto. Se examina de gran consideración que la organización establezca los procesos obligatorios en el supuesto que los demandantes pidan los pasivos de una situación a otra” (p.125).

Razón Corriente

Según Luna (2018), indica que:

“La razón corriente es uno de guías económicas que nos muestra la definición del registro de liquidez de una organización, o su forma para la disposición de dinero ante una posibilidad o casualidad que se pida. La razón corriente mide la forma de que tiene una organización para ejecutar sus responsabilidades económicas, compromisos o pasivos a tiempo corto. Para indicar la razón corriente se usa el activo corriente y se hace una división con el pasivo corriente” (p.148).

[Activo corriente/Pasivo corriente]

2.1 Formulación del Problema

2.1.1 Problema General

¿De qué manera la provisión de la cobranza dudosa se relaciona con la liquidez de las empresas de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018?

2.1.2 Problemas específicos

¿De qué manera la provisión de cobranza dudosa tienen relación con el ciclo de operación de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018?

¿De qué manera la provisión de cobranza dudosa tiene relación con los ratios financieros de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018?

¿De qué manera la liquidez tiene relación con el no cobro de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018?

2.2 Justificación de la Investigación

2.2.1 Justificación teórica

El siguiente estudio ayudo a decidir la importancia de la provisión de la cobranza dudosa y su aplicación en forma correcta y más aún en el área de cobranza porque la empresa otorga crédito a sus clientes potenciales que reciben este servicio.

El valor teórico de la investigación radica en la propuesta administrativa que entrega una importante contribución a la empresa, y obtuvieron datos relevantes que ayudaron a incrementar a los que ya se tienen sobre la cobranza y liquidez.

2.2.2 Justificación práctica

La elaboración de este estudio de análisis ubico su propósito en conocer y evaluar la provisión de cobro incierto. Se debe tener en cuenta que la liquidez es un indicador de como la gestión de cobranza en la empresa. Es necesario tener políticas de cobranza muy adecuadas para tener resultados de cobranza eficaz y eficiente para tener una buena toma de decisiones.

2.2.3 Justificación metodológica

Donde el punto de vista metodológico, el estudio ayudo a la elaboración de métodos que permitan controlar los procesos de la cobranza dudosa para poder lograr los objetivos propuestos.

2.3 Hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

2.3.2 Hipótesis específicos

Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Existe relación entre la liquidez y el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

2.4 Objetivos de la investigación

2.4.1 Objetivo General

Determinar la relación la provisión de la cobranza dudosa con la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

2.4.2 Objetivos Específicos

Determinar la relación de la provisión de la cobranza dudosa con el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Determinar la relación de la provisión de la cobranza dudosa con los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Determinar la relación de la liquidez con el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de investigación

El diseño del estudio que se utilizará en el presente trabajo será no experimental y la característica es descriptivo correlacional que está orientado a la especificación del nivel de correspondencia que hay entre dos o más variantes, tal como señala Meza y Carlessi, (2006) en su libro “Metodología y Diseños en La Investigación Científica” (p, 104 - 105).

3.1.1 Tipo de Investigación

El presente estudio es una investigación tipo aplicada

Su intención es tener deseos efectivos cercanos bien explicados, es decir, se busca para ejecutar, alterar, cambiar o hacer transformaciones en un decidido comportamiento de la existencia (Ávila, 2001)

3.1.2 Nivel de Investigación

Es correlacional, porque se indica que hay una relacionan entre las dos variables. Teniendo un resultado que muestra si las variantes se descubren enlazadas entre sí. (Ávila, 2001)

3.1.3 Diseño de Investigación

Es no experimental, porque se hacen sin manejar las variantes. Se desarrolla en el aviso de una fenomenal en estado lógico para después estudiarlos. (Ávila, 2001)

3.2 Variables, Operacionalización

PROVISIÓN DE COBRANZA DUDOSA Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS FABRICANTES DE TINTAS LASER DE SANTIAGO DE SURCO, 2018.

| Variables | Definición Conceptual | Dimensiones | Indicadores | Escala de Medición |
|-----------------|--|---------------------|--|--------------------|
| Cobranza Dudosa | Dentro de la actividad comercial existen clientes que cumplen con pagar de manera oportuna e inclusive de manera adelantada, otorgando un flujo de ingresos a quien les vende "...". Deudas. Finalmente tenemos a los clientes que no cumplen con pagar y a los que, pese a que se les requiera el pago no lo efectúa, siendo necesario distintas acciones para poder recuperar el monto de la deuda que estos deben. Alva (2014). | No Cobro | -Proyección de Ingresos. -Cuentas por Cobrar Diversas. -Políticas de Cobranza. | |
| | | Acciones Judiciales | -Cuentas por Cobrar Comerciales. -Acción de Cobro. -Verificación de Información. | |
| Liquidez | La liquidez financiera de una empresa es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo pueda convertirse en dinero en efectivo. Luna (2018). | Ciclo de Operación | -Periodo de Cobro. | |
| | | | -Periodo de Pago. | |
| | | Ratios Financieros | -Prueba Acida. | |
| | | | -Razón Corriente. | |

3.3 Población y muestra

Se estudiará la población de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco.

3.3.1 Población

Para este estudio se indicó que la población será formada por colaboradores del área contable de las empresas fabricantes de tintas laser de Santiago de Surco, utilizando un producto que se recibió de la municipalidad del distrito que se menciona, la población a estudiar es de 50 personas.

Según Ávila (2001) “es una comunidad de elementos que forman parte del estado al que relaciona donde se desarrolla la pregunta de investigación” (p.298).

3.3.2 Muestra

La muestra de esta investigación se realizará usando la siguiente formula que da como resultado 44 personas.

| | |
|-----------|---|
| n= | $\frac{(Z^2) * (p) * (q) * (N)}{(N-1) * (e^2) + (Z^2) * (p) * (q)}$ |
| | 48.02 |
| | 1.0829 |
| n= | 44.3438914 |

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza; para el 95%, $z=1.96$

E: Máximo error permisible, es decir un 5%

p: Proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50

q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50

3.3.3 Muestreo

La técnica usada en esta investigación es la encuesta, que es usada principalmente para la recolección de datos para tener data sobre los objetivos que decidir la relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez de las empresas fabricantes de tintas laser.

3.3.4 Unidad de análisis

El principal instrumento para la acumulación de datos es el cuestionario, se usó la escala de Likert con cinco alternativas de respuesta, realizados en origen a las señales de cada variante.

La herramienta se validó por tres docentes, todos ellos con grado académicos en la universidad; indicando con su dictamen que la herramienta usada, tiene validez significativa, para así responder a la meta del estudio.

| N° | Expertos | Grados |
|----|-------------------------|---------|
| 1 | Iris López Vega | Docente |
| 2 | Natividad Orihuela Ríos | Docente |
| 3 | Eduardo Chapa Sosa | Docente |

3.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Confiabilidad

A continuación, se presenta el estadístico de fiabilidad que se aplicó en el trabajo de investigación.

Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 44 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 44 | 100,0 |

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

Tabla 1: Estadístico de fiabilidad: Cobranza dudosa y Liquidez

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,901 | 20 |

Interpretación: Del programa SPSS se obtuvo un Alfa de Cronbach general de 0.901, esto quiere decir que posee una alta confiabilidad y por lo tanto se puede aplicar el instrumento de medición.

Tabla 2: Estadístico de Fiabilidad Variable 1: Cobranza Dudosa

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| .897 | 12 |

Interpretación: Como se observa tenemos un 0.897 de fiabilidad en cuanto a la variable cobranza dudosa, esto quiere decir que se considera fiable el instrumento.

Tabla 3: Estadístico de Fiabilidad Variable 2: Liquidez

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| .553 | 8 |

Interpretación: Como se observa tenemos un 0.553 de fiabilidad en cuanto a la variable Liquidez, esto quiere decir que se considera fiable el instrumento.

3.5 Procedimientos

Según García (2014) indica que “la encuesta es un procedimiento que se hace por medio de métodos de interrogación, intentando conocer apariencia referente a los colectivos. Tanto para comprender como para demostrar el beneficio y provecho de la investigación es necesario explicar que, en un desarrollo de exploración, en comienzo, la demanda esencial que nos ayuda para saber nuestro elemento de

investigación es el análisis, la cual permite la admisión práctica de la particularidad y la conducta de lo que se analiza” (p.19).

3.6 Métodos de Análisis de Datos

En el procedimiento y estudio de la información se usó el sistema descriptivo SPSS versión 21, que nos ayudó a hacer el estudio de correlación y contrastar la hipótesis en base a los datos que incluyen los instrumentos que se usó.

3.7 Aspectos Éticos

El trabajo de exploración se desarrolló actuando bajo todos los principios de conducta; aspectos como la información que se recogió con el consentimiento de los colaboradores, así también para el estudio de análisis se reunió las fuentes legales.

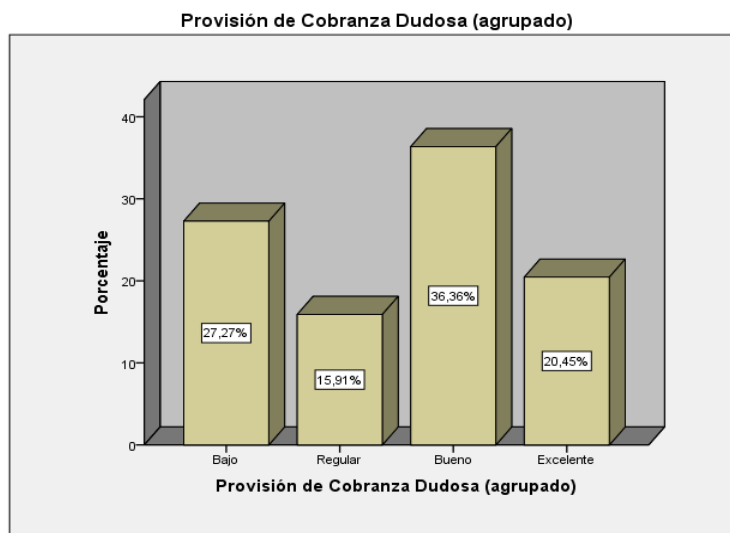
IV. RESULTADOS

Variable 1: Provisión de Cobranza Dudosa

Tabla 4: Estadística sobre el nivel de provisión de cobranza dudosa en las empresas fabricantes de tintas laser.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Bajo | 12 | 27,3 | 27,3 | 27,3 |
| Regular | 7 | 15,9 | 15,9 | 43,2 |
| Bueno | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| Excelente | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 1: Frecuencia agrupada de cobranza dudosa.



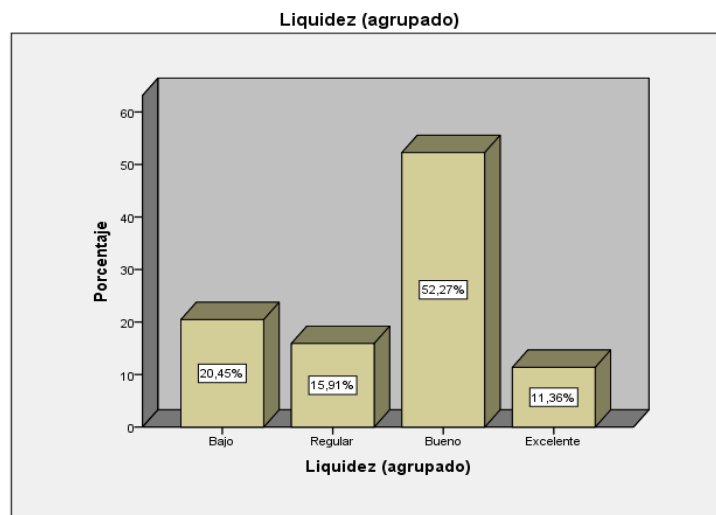
Interpretación: Se ve en esta tabla y en el gráfico relacionada a esta variable que la mayor parte de encuestados indicó que la variable provisión de cobranza dudosa se encuentra en un nivel bueno.

Variable 2: Liquidez

Tabla 5: Tabla: Estadística sobre el nivel de liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser.

| Liquidez (agrupado) | | | | | |
|---------------------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Bajo | 9 | 20,5 | 20,5 | 20,5 |
| | Regular | 7 | 15,9 | 15,9 | 36,4 |
| | Bueno | 23 | 52,3 | 52,3 | 88,6 |
| | Excelente | 5 | 11,4 | 11,4 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 2: Frecuencia agrupada de liquidez.



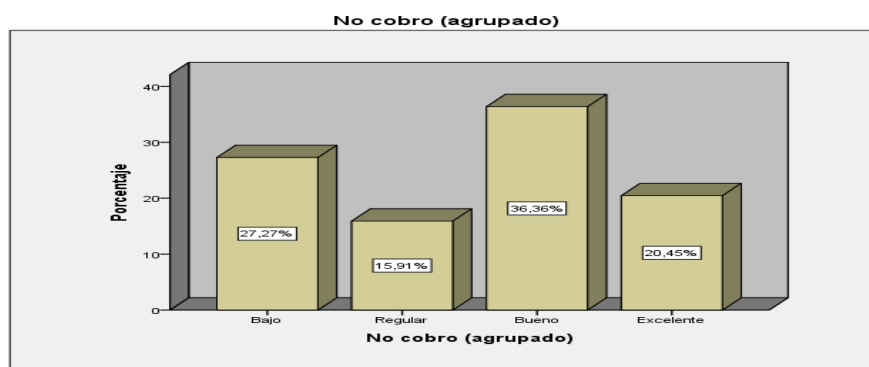
Interpretación: Se ve en esta tabla y en el grafico relacionada a esta variable que la mayor parte de encuestados indico que la variable liquidez se encuentra en un nivel bueno.

Dimensión 1: No cobro

Tabla 6: Tabla: Estadística sobre el nivel de no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser.

| | | No cobro (agrupado) | | | |
|--------|-----------|---------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Bajo | 12 | 27,3 | 27,3 | 27,3 |
| | Regular | 7 | 15,9 | 15,9 | 43,2 |
| | Bueno | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| | Excelente | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 3: Frecuencia agrupada de no cobro.



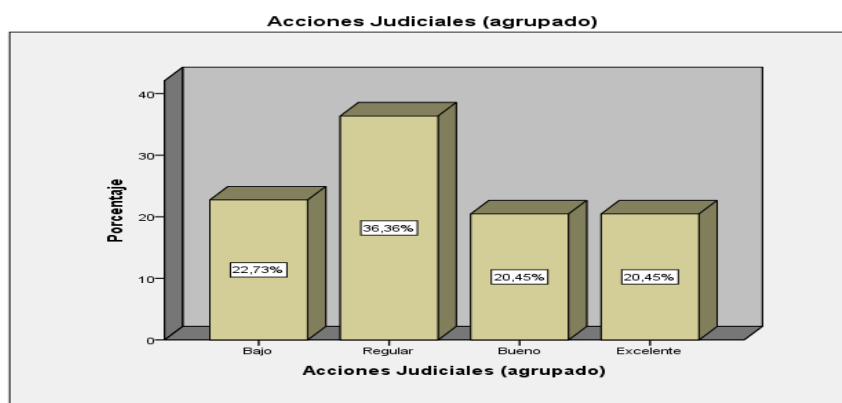
Interpretación: Se ve en esta tabla y en el gráfico relacionada a esta dimensión que la mayor parte de encuestados indicaron que la dimensión no cobro se encuentra en un nivel bueno.

Dimensión 2: Acciones Judiciales

Tabla 7: Tabla: Estadística sobre el nivel de provisión de acciones judiciales en las empresas fabricantes de tintas laser.

| Acciones Judiciales (agrupado) | | | | | |
|--------------------------------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Bajo | 10 | 22,7 | 22,7 | 22,7 |
| | Regular | 16 | 36,4 | 36,4 | 59,1 |
| | Bueno | 9 | 20,5 | 20,5 | 79,5 |
| | Excelente | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 4: Frecuencia agrupada de acciones judiciales.



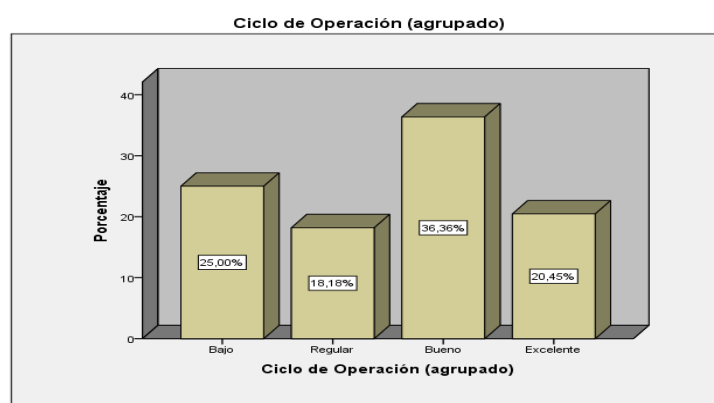
Interpretación: Se ve en esta tabla y en el gráfico relacionada a esta dimensión que la mayor parte de encuestados indicó que la dimensión acciones judiciales se encuentra en un nivel regular.

Dimensión 3: Ciclo de Operación

Tabla 8: Tabla: Estadística sobre el nivel de provisión de ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser.

| | | Ciclo de Operación (agrupado) | | | |
|--------|-----------|-------------------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Bajo | 11 | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| | Regular | 8 | 18,2 | 18,2 | 43,2 |
| | Bueno | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| | Excelente | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 5: Frecuencia agrupada de ciclo de operación.



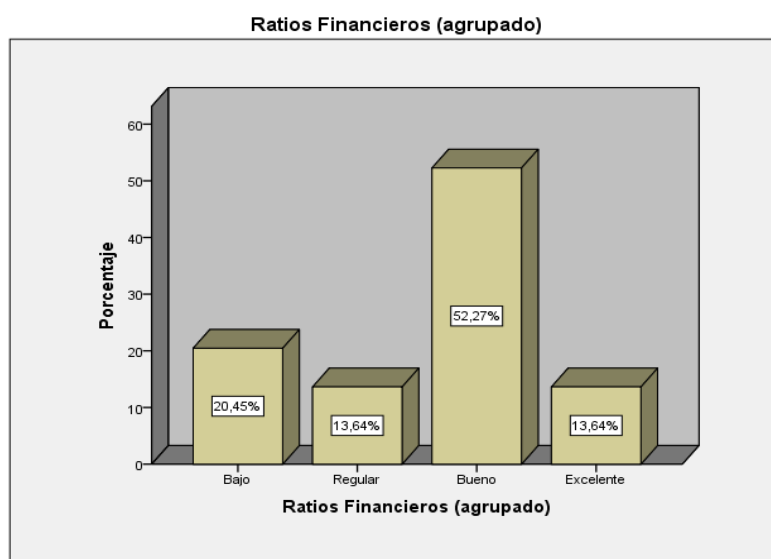
Interpretación: Se ve en esta tabla y en el gráfico relacionada a esta dimensión que la mayor parte de encuestados indicó que la dimensión ciclo de operación se encuentra en un nivel bueno.

Dimensión 4: Ratios Financieros

Tabla 9: Tabla: Estadística sobre el nivel de ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser.

| | | Ratios Financieros (agrupado) | | | |
|--------|-----------|-------------------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Bajo | 9 | 20,5 | 20,5 | 20,5 |
| | Regular | 6 | 13,6 | 13,6 | 34,1 |
| | Bueno | 23 | 52,3 | 52,3 | 86,4 |
| | Excelente | 6 | 13,6 | 13,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 6: Frecuencia agrupada de ratios financieros.



Interpretación: Se ve en esta tabla y en el gráfico relacionada a esta dimensión que la mayor parte de encuestados indicó que la dimensión ratios financieros se encuentra en un nivel bueno.

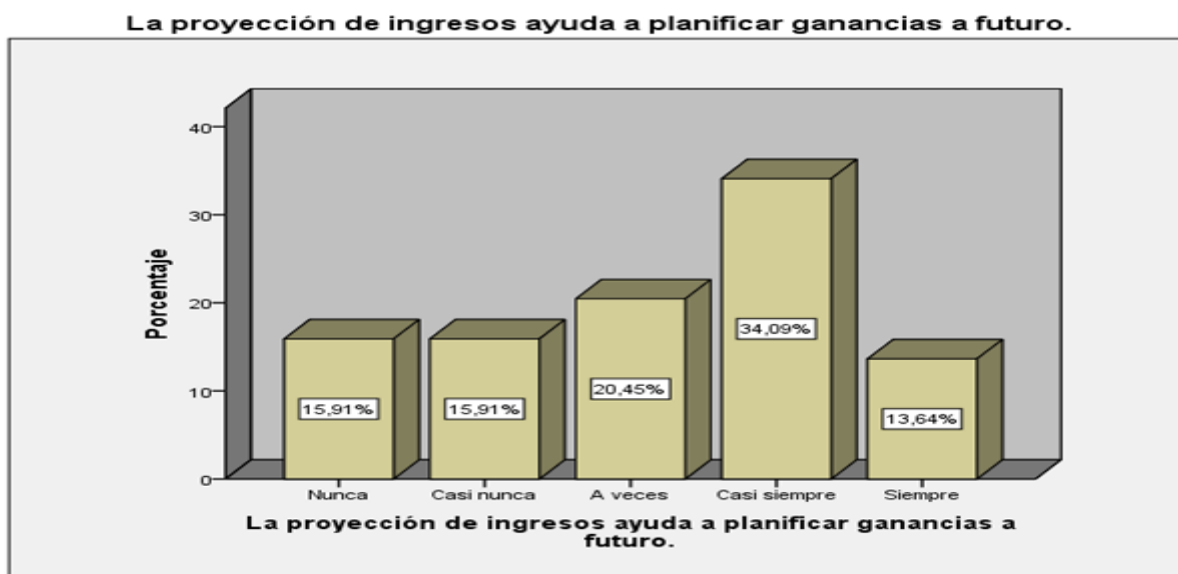
4.1 Preguntas

Pregunta1: La proyección de ingresos ayuda a planificar ganancias a futuro.

Tabla 10: Distribución de frecuencias según proyección de ingresos.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| | Casi nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 31,8 |
| | A veces | 9 | 20,5 | 20,5 | 52,3 |
| | Casi siempre | 15 | 34,1 | 34,1 | 86,4 |
| | Siempre | 6 | 13,6 | 13,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 7: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según proyección de ingresos.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el grafico correspondiente a la pregunta número 1 que el 34.09% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa casi siempre como respuesta a la afirmación la proyección de ingresos ayuda a planificar ganancias a futuro.

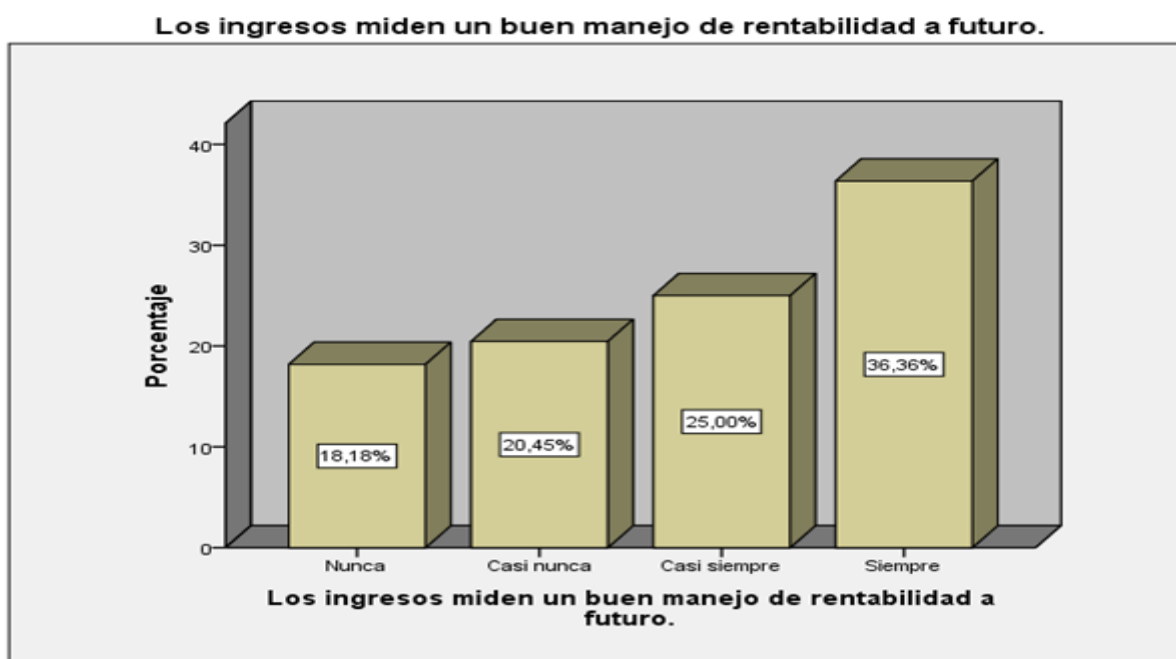
Pregunta 2: Los ingresos miden un buen manejo de rentabilidad a futuro.

Tabla 11: Distribución de frecuencias según proyección de ingresos.

Los ingresos miden un buen manejo de rentabilidad a futuro.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 8 | 18,2 | 18,2 | 18,2 |
| | Casi nunca | 9 | 20,5 | 20,5 | 38,6 |
| | Casi siempre | 11 | 25,0 | 25,0 | 63,6 |
| | Siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 100,0 |
| Total | | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 8: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según proyección de ingresos.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el grafico correspondiente a la pregunta número 2 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación los ingresos miden un buen manejo de rentabilidad a futuro.

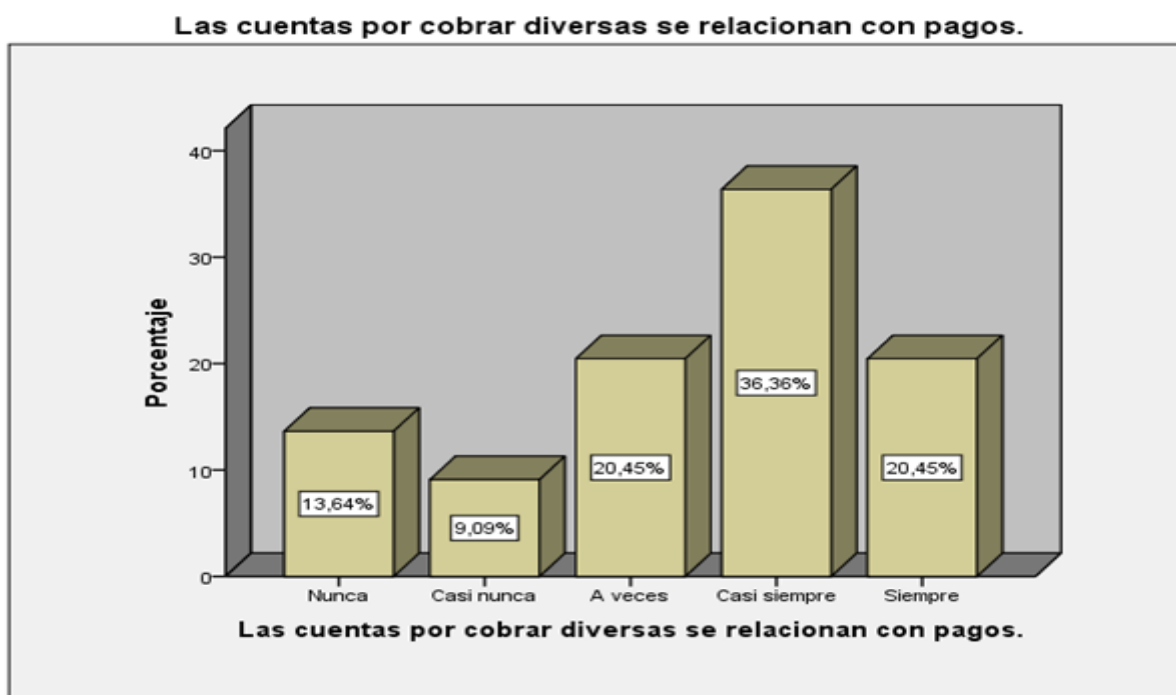
Pregunta 3: Las cuentas por cobrar diversas se relacionan con los pagos.

Tabla 12: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas.

Las cuentas por cobrar diversas se relacionan con pagos.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 13,6 |
| | Casi nunca | 4 | 9,1 | 9,1 | 22,7 |
| | A veces | 9 | 20,5 | 20,5 | 43,2 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| | Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 9: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el grafico correspondiente a la pregunta número 3 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa casi siempre como respuesta a la afirmación las cuentas por cobrar diversas se relacionan con pagos.

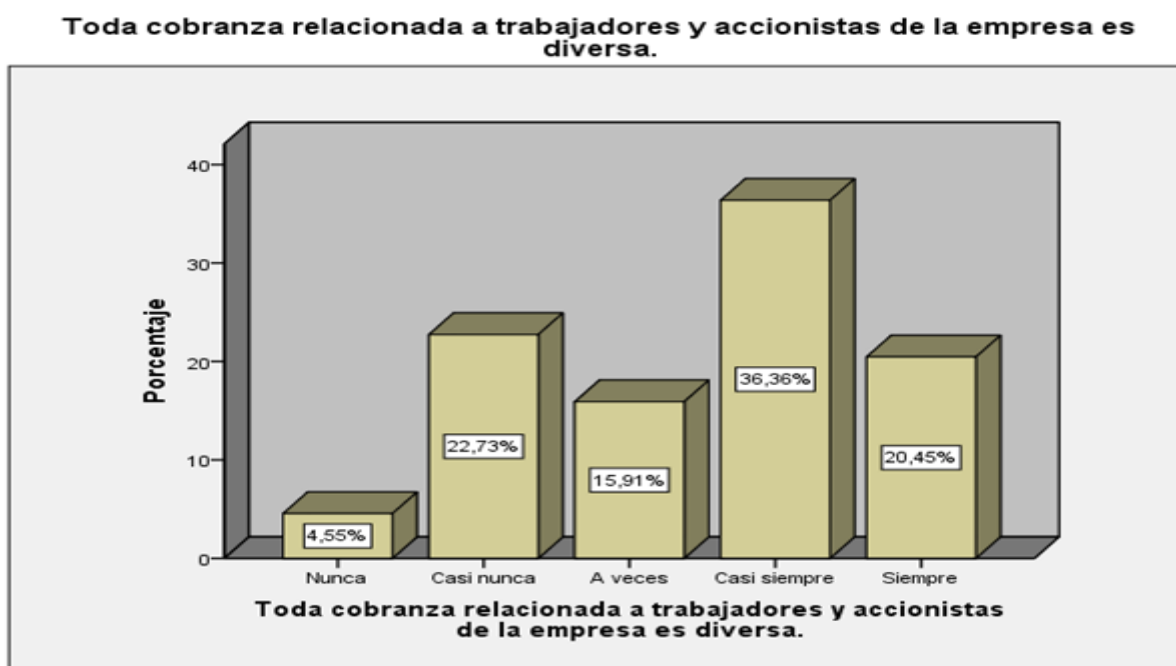
Pregunta 4: Toda cobranza relacionada a trabajadores y accionistas de la empresa es diversa.

Tabla 13: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas.

Toda cobranza relacionada a trabajadores y accionistas de la empresa es diversa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| | A veces | 7 | 15,9 | 15,9 | 43,2 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| | Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 10: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar diversas.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 4 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa casi siempre como respuesta a la afirmación toda cobranza relacionada a trabajadores y accionistas de la empresa es diversa.

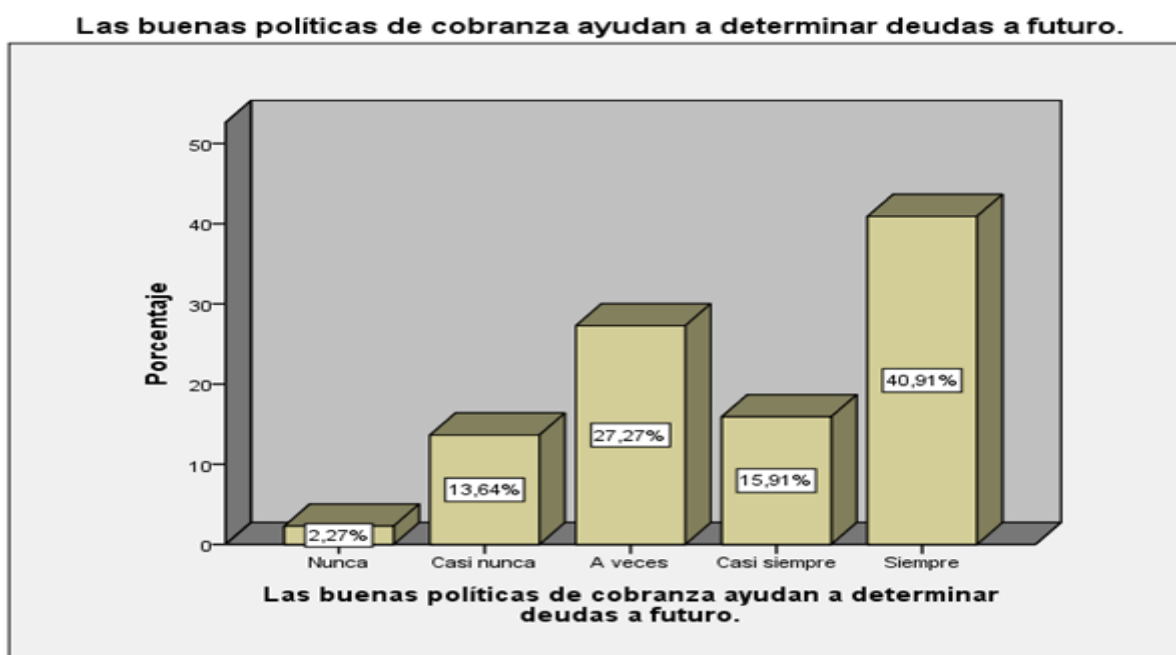
Pregunta 5: Las buenas políticas de cobranza ayudan a determinar deudas a futuro.

Tabla 14: Distribución de frecuencias según políticas de cobranza.

Las buenas políticas de cobranza ayudan a determinar deudas a futuro.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| | Casi nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 15,9 |
| | A veces | 12 | 27,3 | 27,3 | 43,2 |
| | Casi siempre | 7 | 15,9 | 15,9 | 59,1 |
| | Siempre | 18 | 40,9 | 40,9 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 11: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de cobranza.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 5 que el 40.91% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación las buenas políticas de cobranza ayudan a determinar deudas a futuro.

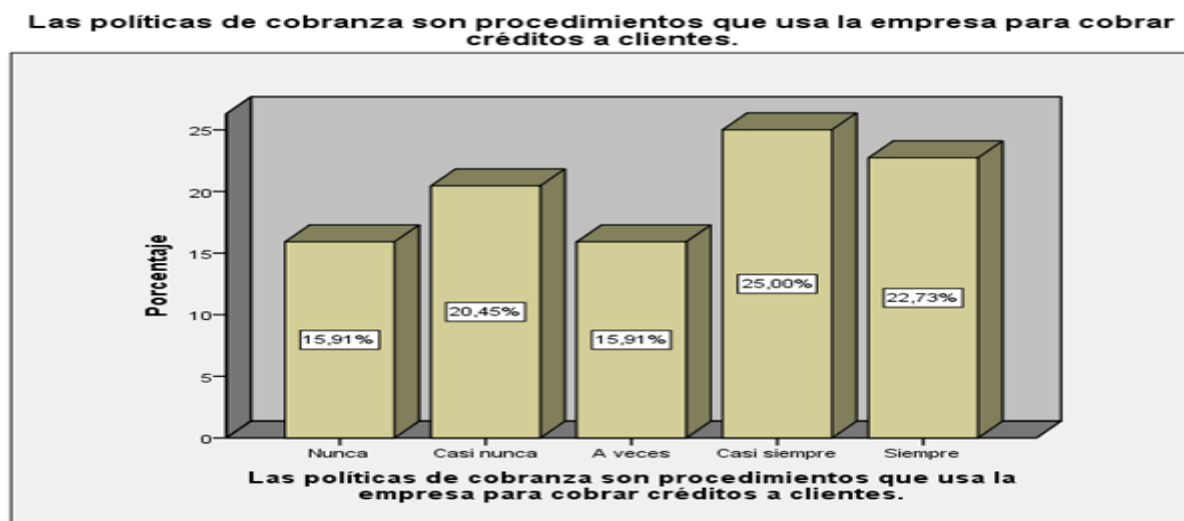
Pregunta 6: Las políticas de cobranza son procedimientos que usa la empresa para cobrar créditos a clientes.

Tabla 15: Distribución de frecuencias según políticas de cobranza.

Las políticas de cobranza son procedimientos que usa la empresa para cobrar créditos a clientes.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| | Casi nunca | 9 | 20,5 | 20,5 | 36,4 |
| | A veces | 7 | 15,9 | 15,9 | 52,3 |
| | Casi siempre | 11 | 25,0 | 25,0 | 77,3 |
| | Siempre | 10 | 22,7 | 22,7 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 12: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de cobranza.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 6 que el 25.00% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación las políticas de cobranza son procedimientos que usa la empresa para cobrar créditos a clientes.

Pregunta 7: El control de las cuentas por cobrar comerciales muestran el riesgo crediticio de la empresa.

Tabla 16: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales.

El control de las cuentas por cobrar comerciales muestran el riesgo crediticio de la empresa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 5 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| | A veces | 9 | 20,5 | 20,5 | 31,8 |
| | Casi siempre | 21 | 47,7 | 47,7 | 79,5 |
| | Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 13: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 7 que el 47.73% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación el control de las cuentas por cobrar comerciales muestra el riesgo crediticio de la empresa.

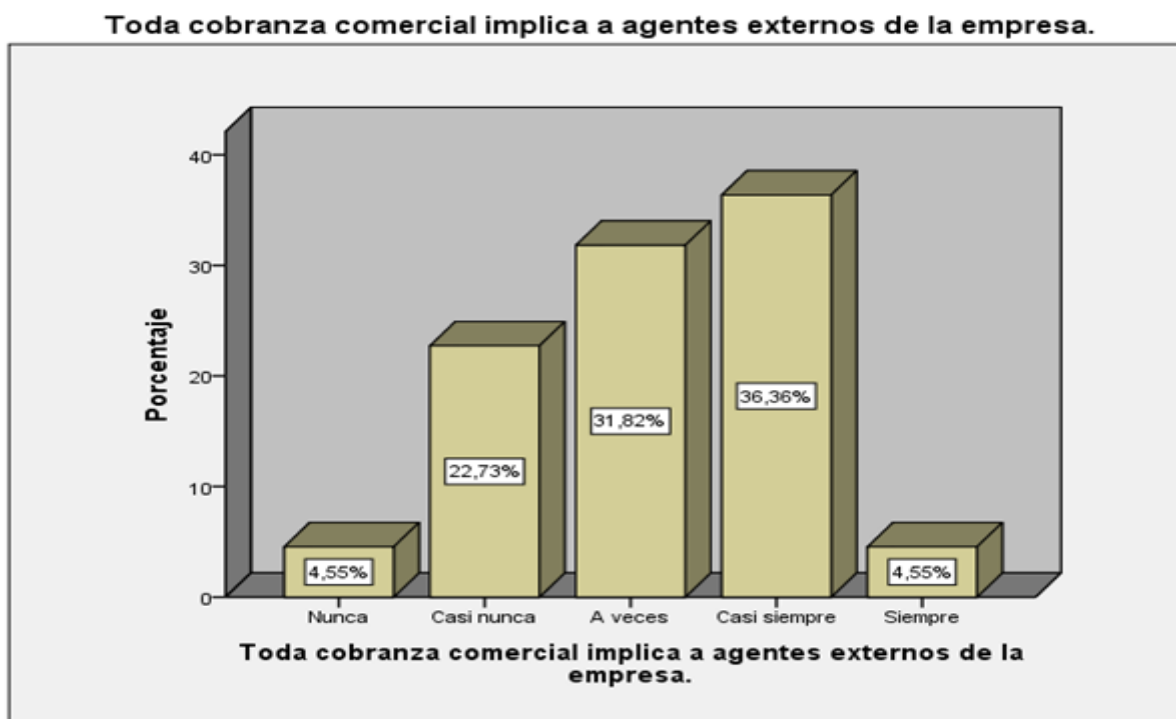
Pregunta 8: Toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa.

Tabla 17: Distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales.

Toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 59,1 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 95,5 |
| | Siempre | 2 | 4,5 | 4,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 14: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según cuentas por cobrar comerciales.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 8 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa.

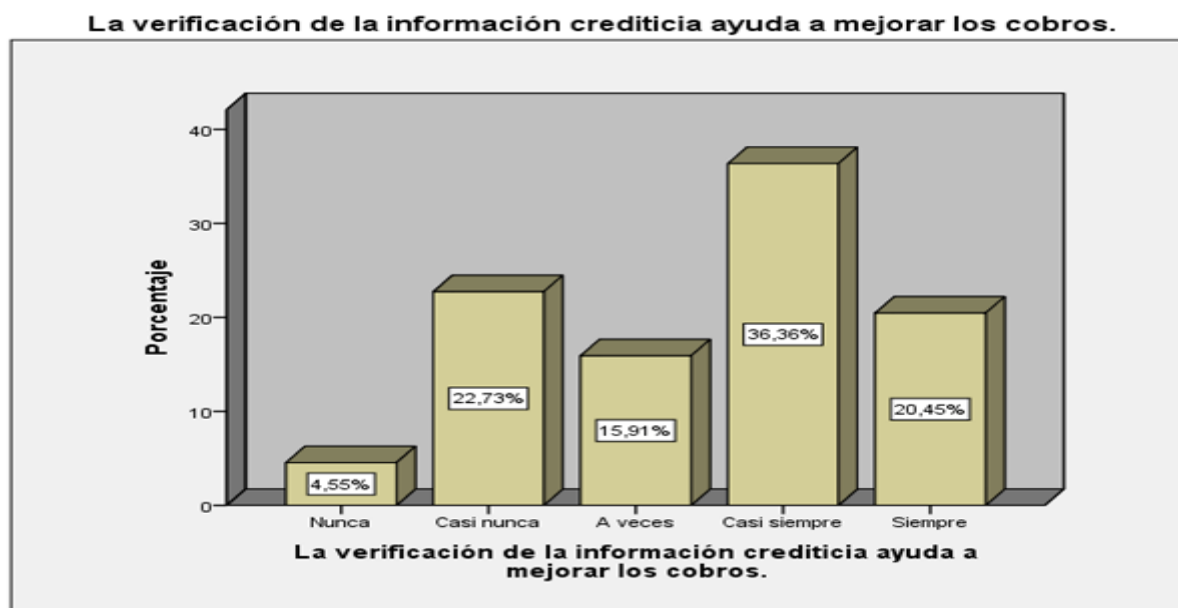
Pregunta 9: La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

Tabla 18: Distribución de frecuencias según acción de cobro.

Toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 59,1 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 95,5 |
| | Siempre | 2 | 4,5 | 4,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 15: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según acción de cobro.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 9 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

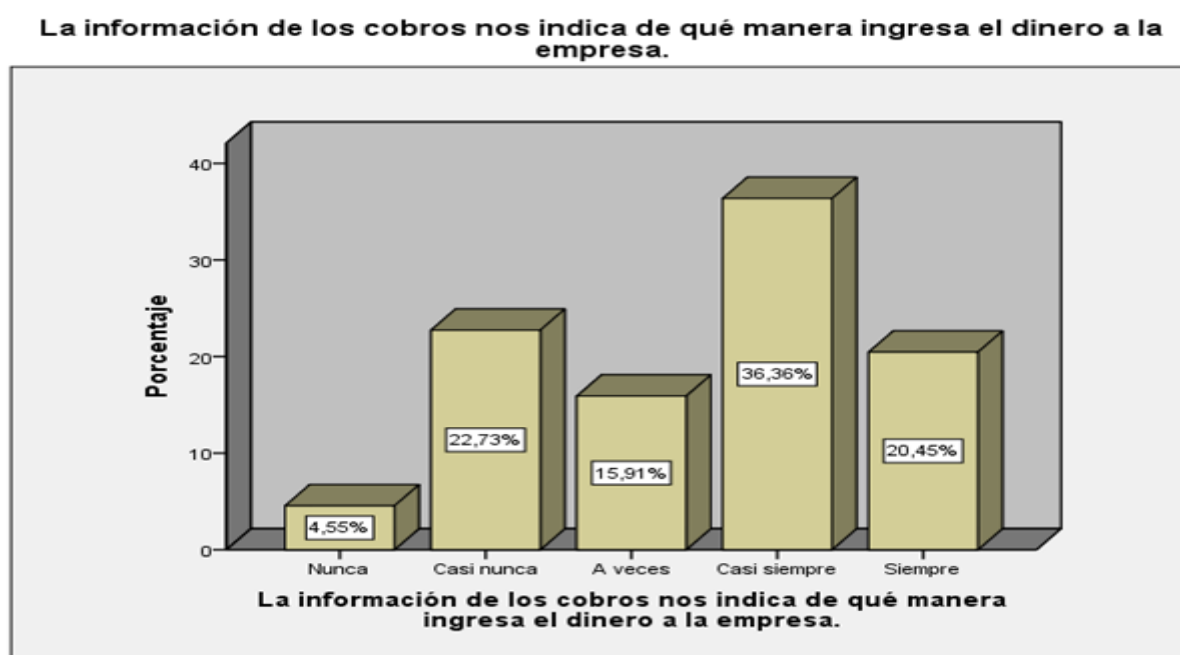
Pregunta 10: La información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

Tabla 19: Distribución de frecuencias según acción de cobro.

Toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 59,1 |
| Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 95,5 |
| Siempre | 2 | 4,5 | 4,5 | 100,0 |
| Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 16: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según acción de cobro.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 10 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

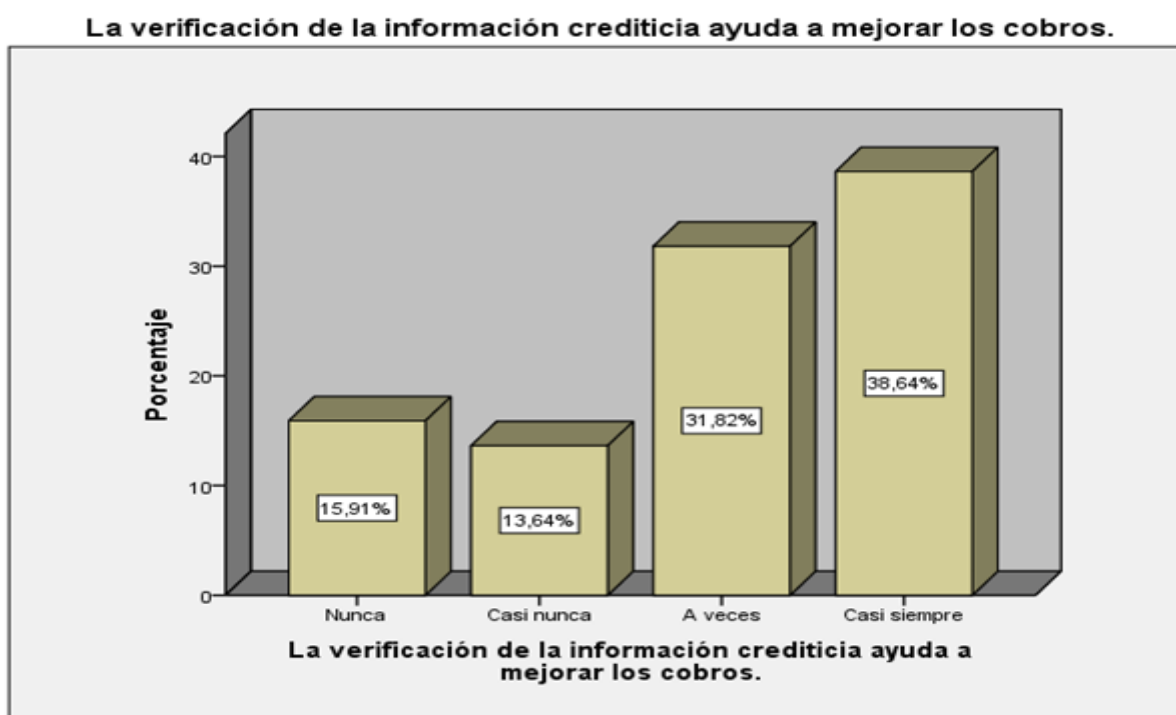
Pregunta 11: La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

Tabla 20: Distribución de frecuencias según verificación de información.

La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| | A veces | 7 | 15,9 | 15,9 | 43,2 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| | Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 17: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según verificación de información.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 11 que el 38.64% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

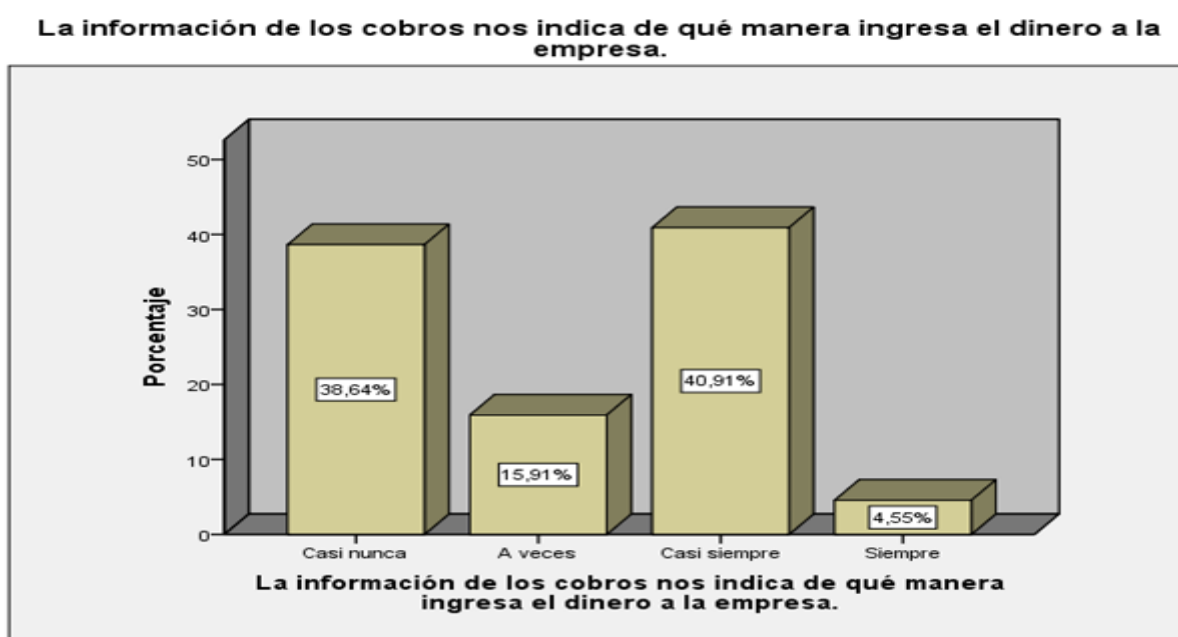
Pregunta 12: La información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

Tabla 21: Distribución de frecuencias según verificación de información.

La información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| A veces | 7 | 15,9 | 15,9 | 43,2 |
| Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 79,5 |
| Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 18: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según verificación de información.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 12 que el 40.91% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

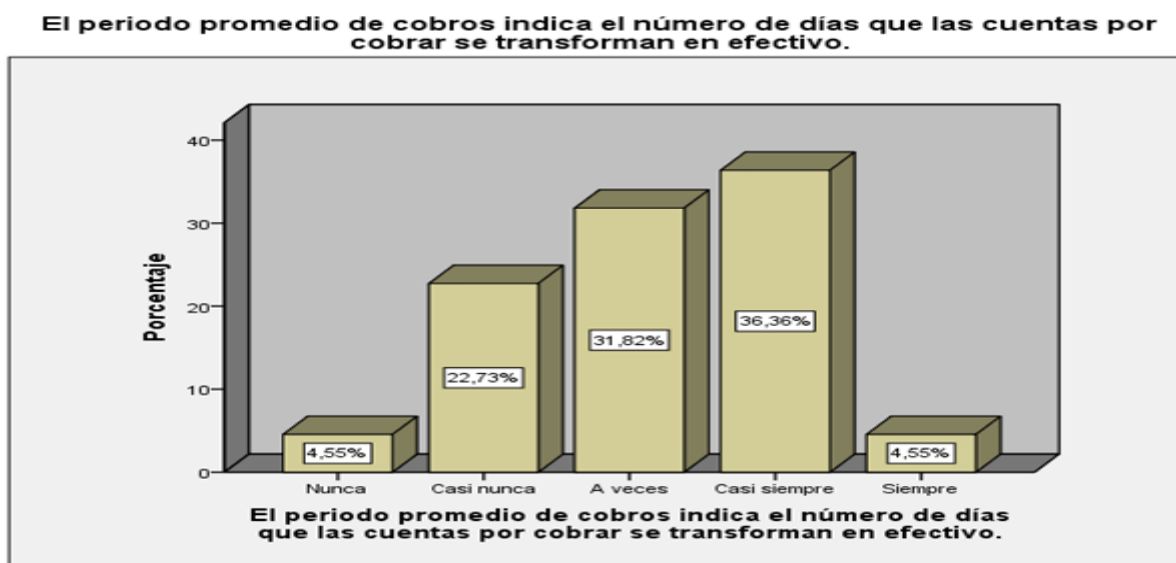
Pregunta 13: El periodo promedio de cobros indica el número de días que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo.

Tabla 22: Distribución de frecuencias según periodo de cobro.

La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| | Casi nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 29,5 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 61,4 |
| | Casi siempre | 17 | 38,6 | 38,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico19: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de cobro.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 13 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación el periodo promedio de cobros indica el número de días que las cuentas recaudadoras se transforman en activo corriente.

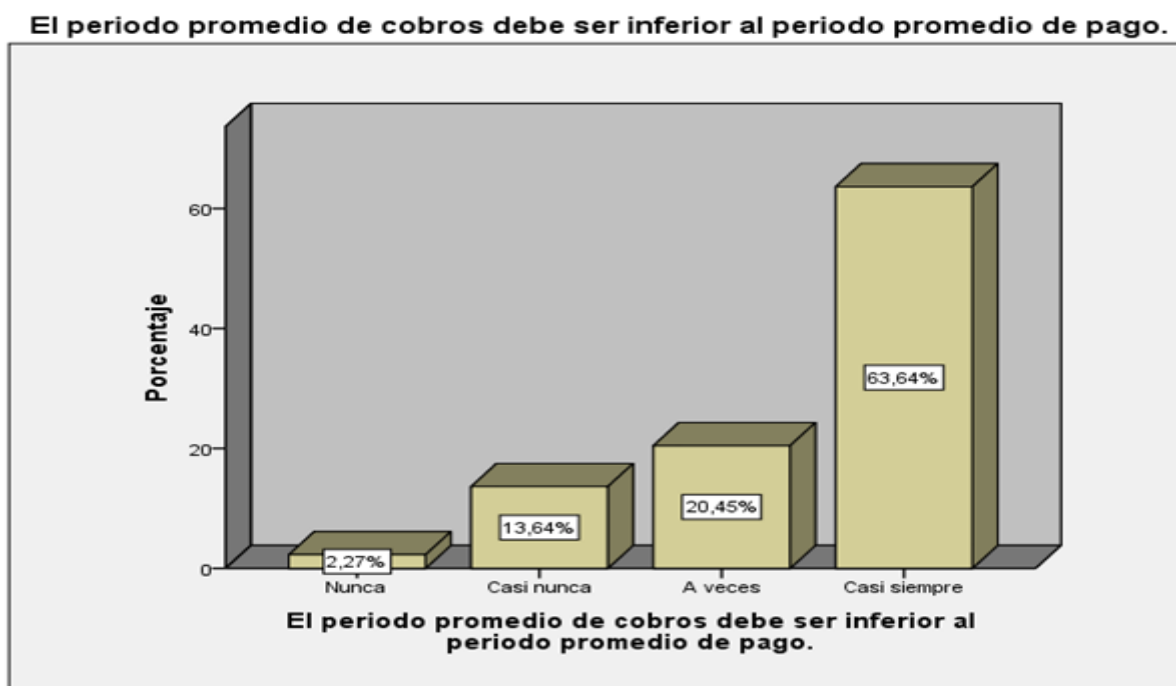
Pregunta 14: El periodo promedio de cobros debe ser inferior al periodo promedio de pagos.

Tabla 23: Distribución de frecuencias según periodo de cobro.

La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| | Casi nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 29,5 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 61,4 |
| | Casi siempre | 17 | 38,6 | 38,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 20: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de cobro.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 14 que el 63.64% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación el periodo promedio de cobros debe ser inferior al periodo promedio de pago.

Pregunta 15: El periodo promedio de pago nos dice cuantos días nos demoramos en pagar a nuestros proveedores.

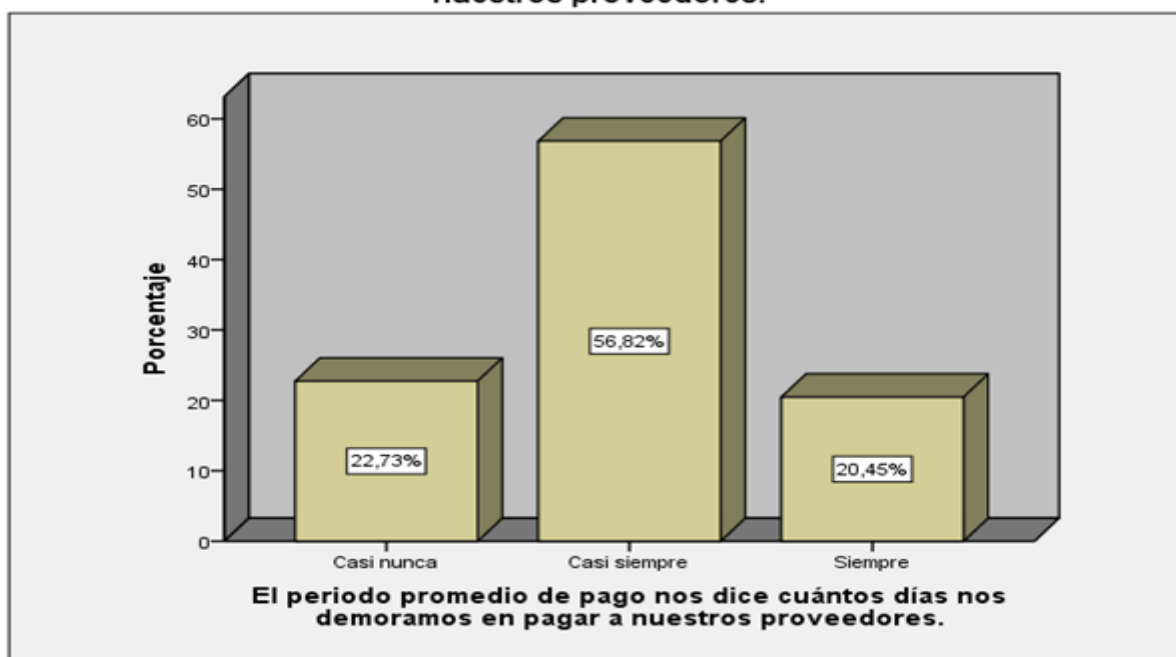
Tabla 24: Distribución de frecuencias según periodo de pago.

La verificación de la información crediticia ayuda a mejorar los cobros.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 7 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| | Casi nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 29,5 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 61,4 |
| | Casi siempre | 17 | 38,6 | 38,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 21: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de pago.

El periodo promedio de pago nos dice cuántos días nos demoramos en pagar a nuestros proveedores.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 15 que el 56.82% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación el periodo promedio de pago nos dice cuantos días nos demoramos en pagar a nuestros proveedores.

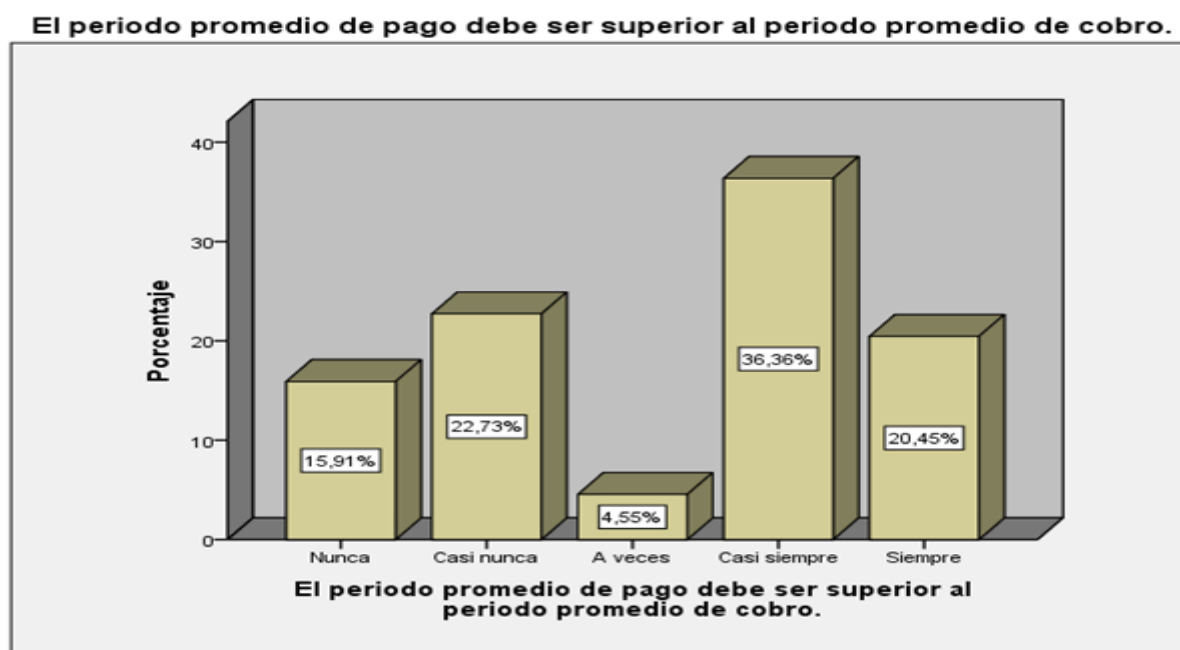
Pregunta 16: El periodo promedio de pago debe ser superior al periodo promedio de cobro.

Tabla 25: Distribución de frecuencias según periodo de pago.

La información de los cobros nos indica de qué manera ingresa el dinero a la empresa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 17 | 38,6 | 38,6 | 38,6 |
| | A veces | 7 | 15,9 | 15,9 | 54,5 |
| | Casi siempre | 18 | 40,9 | 40,9 | 95,5 |
| | Siempre | 2 | 4,5 | 4,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 22: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según periodo de pago.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 16 que el 36.36% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación el periodo promedio de pago debe ser superior al periodo promedio de cobro.

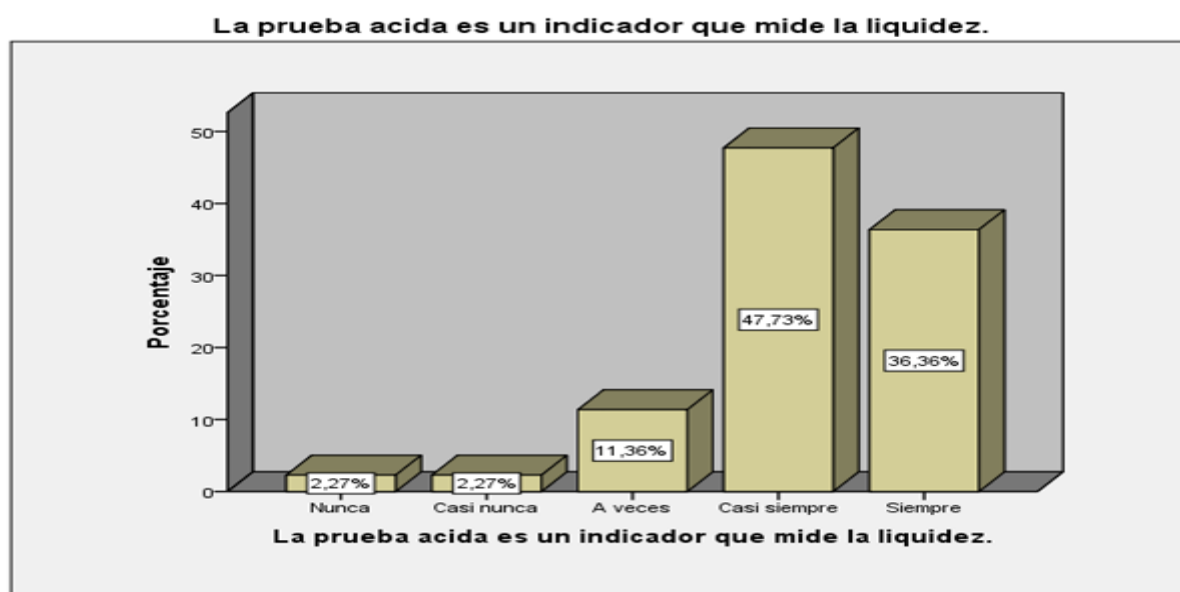
Pregunta 17: El periodo promedio de cobros indica el número de días que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo.

Tabla 26: Distribución de frecuencias según prueba acida.

El periodo promedio de cobros indica el número de días que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 27,3 |
| | A veces | 14 | 31,8 | 31,8 | 59,1 |
| | Casi siempre | 16 | 36,4 | 36,4 | 95,5 |
| | Siempre | 2 | 4,5 | 4,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 23: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según prueba acida.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 17 que el 47.73% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la prueba acida es una señal que evalúa la solvencia.

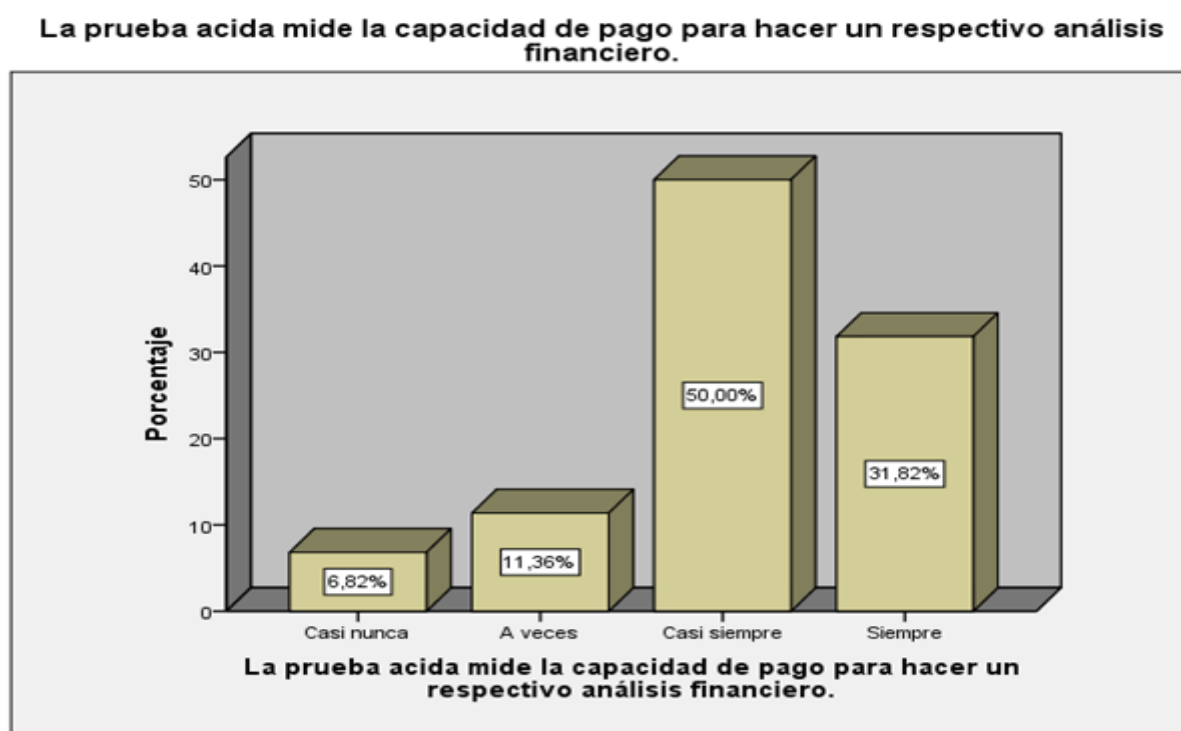
Pregunta 18: El periodo promedio de cobros debe ser inferior al periodo promedio de pago.

Tabla 27: Distribución de frecuencias según prueba acida.

El periodo promedio de cobros debe ser inferior al periodo promedio de pago.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| | Casi nunca | 6 | 13,6 | 13,6 | 15,9 |
| | A veces | 9 | 20,5 | 20,5 | 36,4 |
| | Casi siempre | 28 | 63,6 | 63,6 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 24: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según prueba acida.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 18 que el 50.00% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la prueba acida mide la capacidad de pago para hacer un respectivo análisis financiero.

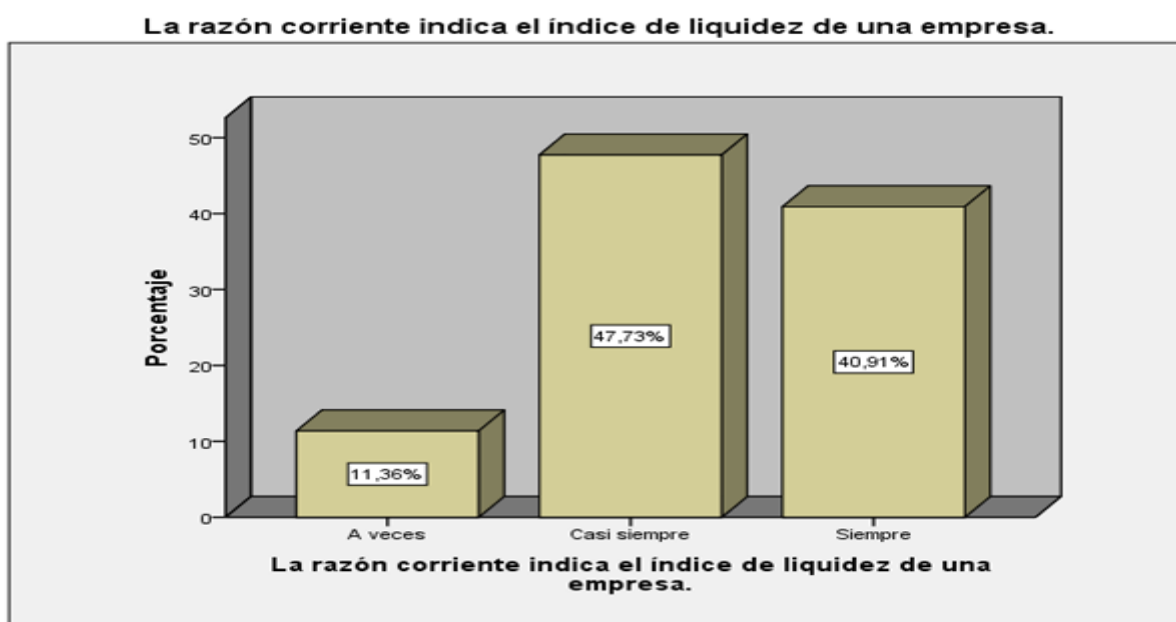
Pregunta 19: El periodo promedio de pago nos dice cuantos días nos demoramos en pagar a nuestros proveedores.

Tabla 28: Distribución de frecuencias según razón corriente.

El periodo promedio de pago nos dice cuántos días nos demoramos en pagar a nuestros proveedores.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 10 | 22,7 | 22,7 | 22,7 |
| | Casi siempre | 25 | 56,8 | 56,8 | 79,5 |
| | Siempre | 9 | 20,5 | 20,5 | 100,0 |
| | Total | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 25: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según razón corriente.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 19 que el 47.93% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la afirmación la razón corriente indica el índice de liquidez de una empresa.

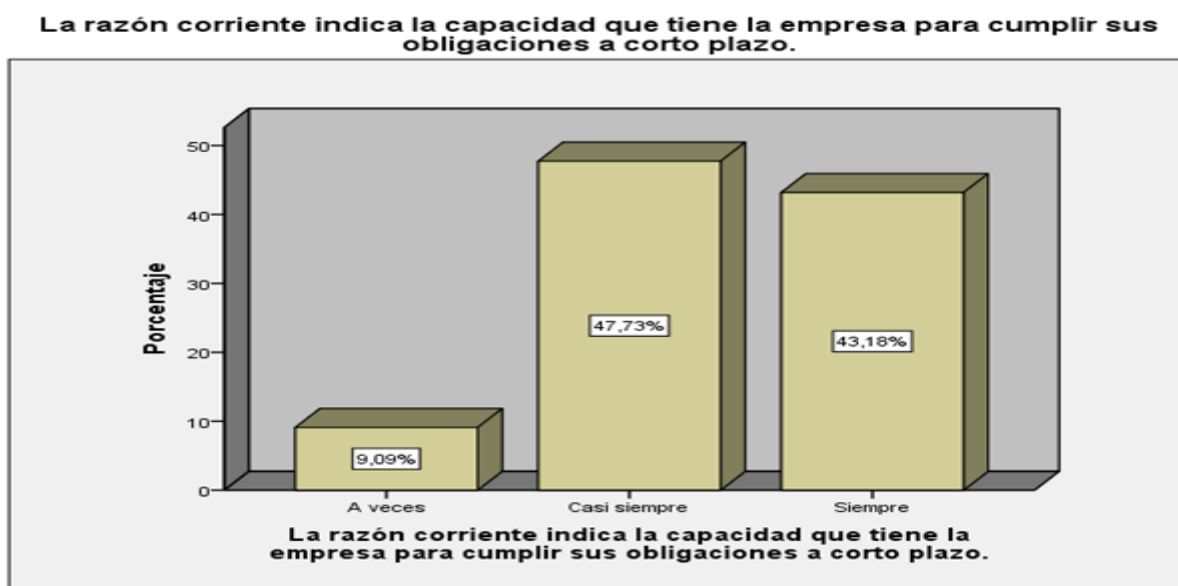
Pregunta 20: La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 29: Distribución de frecuencias según razón corriente.

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | A veces | 4 | 9,1 | 9,1 | 9,1 |
| | Casi siempre | 21 | 47,7 | 47,7 | 56,8 |
| | Siempre | 19 | 43,2 | 43,2 | 100,0 |
| Total | | 44 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico 26: Grafico de barras de la distribución de frecuencias según razón corriente.



Interpretación: Se ve en la tabla y en el gráfico correspondiente a la pregunta número 20 que el 47.73% de trabajadores que fueron encuestados respondieron a la alternativa siempre como respuesta a la confirmación la razón corriente indica el volumen que tiene la compañía para cumplir sus compromisos a corto plazo.

Prueba de Hipótesis 1

H1: Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

H0: No existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Tabla 30: Prueba de Hipótesis General.

| Correlaciones | | | Provision de cobranza dudosa | Liquidez |
|-----------------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------|
| Rho de Spearman | Provision de cobranza dudosa | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,806** |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,000 |
| | | N | 44 | 44 |
| | Liquidez | Coefficiente de correlación | ,806** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,000 | . |
| | | N | 44 | 44 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación: Nos muestra en la siguiente tabla de la hipótesis general sobre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez que la significancia de correlación es de 0.806.

Cuando se define la correlación se obtiene que 0,000 es menor a 0,05 de esta manera se concluye que existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018.

Prueba de Hipótesis Específica 2

H1: Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

H0: No existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Tabla 31: Prueba de Hipótesis Específica 1

| Correlaciones | | | Provisión de cobranza dudosa | Ratios financieros |
|-----------------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------|
| Rho de Spearman | Provisión de cobranza dudosa | Coefficiente de correlación | 1,000 | -,029 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,853 |
| | | N | 44 | 44 |
| | Ratios financieros | Coefficiente de correlación | -,029 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,853 | . |
| | | N | 44 | 44 |

Interpretación: Nos muestra en la siguiente tabla de la primera hipótesis específica sobre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación que la significancia de correlación es de 0.853.

Cuando se define la correlación se obtiene que 0,000 es menor a 0,05 de esta manera se concluye que existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018.

Prueba de Hipótesis Específica 3

H1: Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

H0: No existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Tabla 32: Prueba de Hipótesis Específica 2

| Correlaciones | | | Provisión de cobranza dudosa | Ratios financieros |
|-----------------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------|
| Rho de Spearman | Provisión de cobranza dudosa | Coefficiente de correlación | 1,000 | -,029 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,853 |
| | | N | 44 | 44 |
| | Ratios financieros | Coefficiente de correlación | -,029 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,853 | . |
| | | N | 44 | 44 |

Interpretación: Nos muestra en la siguiente tabla de la segunda hipótesis específica sobre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros que la significancia de correlación es de 0.853.

Cuando se define la correlación se obtiene que 0,000 es menor a 0,05 de esta manera se concluye que existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros en las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018.

Prueba de Hipótesis Específica 4

H1: Existe relación entre la liquidez y el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

H0: No existe relación entre la liquidez y el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018.

Tabla 33: Prueba de Hipótesis 3

| Correlaciones | | | Liquidez | No cobro |
|-----------------|----------|-----------------------------|----------|----------|
| Rho de Spearman | Liquidez | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,743** |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,000 |
| | | N | 44 | 44 |
| | No cobro | Coefficiente de correlación | ,743** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,000 | . |
| | | N | 44 | 44 |

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

□

Interpretación: Nos muestra en la siguiente tabla de la tercera hipótesis específica sobre la liquidez y el no cobro que la significancia de correlación es de 0.743.

Cuando se define la correlación se obtiene que 0,000 es menor a 0,05 de esta manera se concluye que existe relación entre la liquidez y el no cobro en las empresas industriales de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018.

V. DISCUSIÓN

Según los resultados que se obtuvieron de la investigación se establece la siguiente discusión:

En el siguiente trabajo de exploración se tuvo como principal meta decidir la relación entre la provisión de cobro incierto y la solvencia en las organizaciones industriales de tintas laser de Santiago de Surco en el año 2018.

Usando el estudio de confiabilidad y fiabilidad del Alpha de Cronbach dando como productos 0.806 y 0.853 para las herramientas de resolución de cobro incierto y solvencia, que comprenden 8 ítems en total de las dos variables, por esto se obtiene un nivel del 95% que es un buen valor en relación al Alpha de Cronbach, de esta forma es el que se encuentre más cerca de 1 y que los beneficios sean mayores a 0.7, los cuales indican una buena fiabilidad en la medida, en el suceso de este análisis los valores son mayores a 0.7, lo que nos autoriza a indicar que las herramientas son muy confiables.

Para la hipótesis general, nos muestra que hay una correspondencia entre la provisión de cobro dudoso y la solvencia en las organizaciones industriales de tintas laser de Santiago de Surco en el año 2018, por esto se usa la comprobación de Rho de Spearman que mostro un resultado de 0.806, presentando y observando los valores que se obtienen se admite la hipótesis reemplazante y se rehúsa la hipótesis anulada. Estos productos se sostienen en la comunicación de los cuadros donde hacen referencia a la importancia de la resolución de cobro incierto con el meta de tener un buen porcentaje de solvencia, nos ayuda en las distintas áreas de la organización y a los ayudantes y a tener metas donde se dedica la organización. Una de ellas es tener grandes productos para los cobros que se realizan para la fabricación de los materiales para la venta de tintas laser. Los colaboradores de las empresas deben tener conocimiento sobre los cobros en forma dudosa. Los resultados obtenidos tienen relación con las opiniones de Becerra, Biamonte y Palacios (2017), que concluyen los montos por cobrar de forma dudosa que la principal preocupación es saber cuándo serán cobradas para su posterior uso, para

esto se producen métodos elaborados por los colaboradores las cuales señalan el preciso uso de los cobros para su siguiente medición con fiabilidad.

Para la hipótesis específica número 1, indica que existen relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas industriales de tintas laser de Santiago de Surco en el año 2018, para esto se decidió usar el estudio de Rho de Spearman dando 0.689, como resultado de esto y observando la evaluación que se obtuvo se acepta la hipótesis reemplazante y se rechaza la hipótesis anulada. En las tablas se hace referencia a la importancia de incluir dentro de la resolución de cobro incierto al ciclo de operación, de esta forma se puede observar que todo procedimiento de la ayuda debe ser coordinado con la solvencia en una organización. Los colaboradores afirman en que para tener de cobros que no fueron pagados a tiempo generan un ingreso mayor de liquidez reduciendo las obligaciones que se tienen, obteniendo una mayor rentabilidad. Estos resultados de la investigación guardan relación con Cisneros y Palomino (2016), el cual finaliza que, para tener cobros en forma de rentabilidad financiera, la organización explica su espacio económico examinando productos de cobros no haciendo evaluaciones hacia consumidores evitando malas maniobras de liquidez que dañan al ciclo de operación.

Para la hipótesis específica número 2, indica que existe correspondencia entre la provisión de cobro incierto y los ratios inversionistas en las empresas industriales de tintas laser de Santiago de Surco en el año 2018, para esto se decidió usar el estudio de Rho de Spearman dando 0.627, como resultado de esto y observando los valores que se dieron se acepta la hipótesis reemplazante y se rechaza la hipótesis anulada. En las tablas habla sobre la provisión de cobranza dudosa que son reconocidas como una mala forma de cobros dentro de una organización las cuales se buscan unir con los ratios financieros que se tiene. Los colaboradores mencionan que la mayoría veces los provisión de cobranza son unidas con ingresos dudosos, pero no siempre puede ser así, ya que también existen ingresos por otro tipo de servicio que se realice que no se encuentren regulados en la contabilidad y

sean procedentes de otras acciones. En los productos de estudio se indica que existe relación con la opinión de Vergara (2017), el cual finalice que es considerable examinar que todos los cobros dudosos regulados por la contabilidad no deben ser registrados al momento de la facturación, debe ser respetado cuando se haga pague o se preste el servicio de la organización. Los ayudantes de la organización deberían saber ver cuáles son los ingresos de dudosos y cuál sería la unión con los ratios financieros usando diversos métodos que se pueden colocar.

Para la hipótesis específica número 3, indica que existe relación entre la solvencia y el no cobro en las organizaciones de tintas laser de Santiago de Surco en el año 2018, para esto se decidió usar el estudio de Rho de Spearman dando 0.389, como resultado de esto y los resultados que se obtuvieron se admite la hipótesis reemplazante y se rehúsa la hipótesis anulada. En las tablas se menciona sobre la importancia de la liquidez a la forma de tener no cobros. Esto es transportado siempre por una buena búsqueda de esta, donde se pueden descubrir problemas y poder reformarlos para su mejor manejo. Los colaboradores declaran que una forma de saber la liquidez puede darse por el tipo de trabajo de la organización, así también por los modelos de préstamos que se tengan uniendo así el periodo y la manera que tiene la organización para poder tener un buen espacio de pago. En los productos de estudio indica que existe relación con Chuqui (2016), que finalizan que la mala dirección de la liquidez relacionadas a los no cobros causa descenso a la solvencia que a su vez contribuyen en una mala forma de entrega lo cual causa que la empresa no pueda cumplir con sus compromisos a corto plazo que ya permanecen planificadas.

VI. CONCLUSIONES

Se concluye se según la investigación la provisión de cobranza dudosa tiene la relación con la solvencia en las organizaciones fabricantes de tintas laser de Santiago de Surco ya que una cobranza mal realizada o un cliente mal pagador esto nos llevará a no tener una liquidez efectiva y nos tendrá que repercutir en las cuentas de cobranza dudosa.

Se concluye que la hipótesis según la provisión de cobro incierto se asocia significativamente con el ciclo de operación en las organizaciones fabricantes de tintas laser de Santiago de Surco pues este nos muestra q el proceso realizado no ha sido el correcto para y el mejor para la empresa de la cual necesita este ciclo de cobro para subsistir en los cambios a futuro.

Se concluye que la disposición de cobranza incierta se asocia significativamente con los ratios de finanzas ya que los ratios son los cuadros más adecuados que nos ayuda con nuestros EEFF a dar la interpretación que se necesita transmitir de la misma forma cada ratio usado de la manera más conveniente nos podrá dar un preliminar de nuestras cobranzas dudosa.

VII. RECOMENDACIONES

Se propone a las organizaciones industriales de tintas laser de Santiago de Surco, tener estrategia de cobro que sean supervisadas con relación a instaurar plazos por parte de la organización, se debe facultar a personas para que puedan ejecutar el monitoreo de la recaudación dentro del tiempo requerido, de esta forma se debe evitar los retrasos en los desembolsos siendo así producidos en el periodo pactado, para así tener un menor riesgo en la demora de los pagos.

Las entidades industriales de tintas laser de Santiago de Surco, que instauren políticas de crédito, que tengan en cuenta criterios favorables para la empresa, estos criterios deben tener el menor tiempo de crédito dado para que de esta forma se puede convertir en efectivo con mayor rapidez evitando así afectar la liquidez de la empresa.

Se sugiere a las empresas industriales de tintas laser de Santiago de Surco, realizar periodos que introduzcan a sus usuarios a para que hagan los desembolsos de forma rápida por alguna de las maneras, este estímulo debe tener atractivos de la organización hacia ellos como descuentos chicos que al ser entregados no lastimen al efectivo de la empresa, para que de esta manera se pueda tener un superior estiramiento de pago, haciendo que las transacciones sean al contado y este monto pueda ser usado en un pequeño tiempo por la organización.

Se sugiere a las organizaciones industriales de tintas laser de Santiago de Surco, usar de una buena manera el activo que circula, estudiando que cuando se descubra efectivo residuo se pueda destinar para su giro y aumento.

REFERENCIAS

- Chong, E. (2014). *Contabilidad Financiera Intermedia*. Perú: Universidad del Pacífico.
- Brachfield, P. (2009). *Cobro de impagados*. España: Ediciones Gestión 2000.
- Ramos, M. (2008). *Gestión eficaz de plan de cobros*. México: Cengage Learning.
- Cortez, E. (2010). *Guía práctica de Tesorería. De la A a la Z*. España: Wolters Kluwer.
- Polo, E. (2020). *Estimación de cuentas de cobranza dudosa y su influencia en la liquidez de una empresa comercial de repuestos en Lima Metropolitana 2018 (Tesis Pregrado)*. Universidad Ricardo Palma, Perú.
- Albújar, H. (2017). *Provisión por cuentas de cobranza dudosa y su incidencia en la gestión económica y financiera de la empresa La Positiva Seguros y Reaseguros S.A. en el año 2015. (Tesis Pregrado)*. Universidad Nacional de Trujillo, Perú
- Reyes, D. (2020). *Liquidez y solvencia y su incidencia en el estado de flujos de efectivo de la empresa Cosmoseg Seguridad Privada C. Ltda. (Tesis Pregrado)*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Guale, M. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018. (Tesis Pregrado)*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador.

- González, P. & Norabuena P. (2017). *Gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa de análisis clínicos Bermanlab S.A.C., Trujillo, 2016.* (Tesis Pregrado). Universidad Privada del Norte, Perú.
- Tello, Lesly. (2017). *El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Omnichem S.A.C.* (Tesis Pregrado). Universidad Autónoma del Perú, Perú.
- Soto, Y. (2019). Riesgo de crédito y tratamiento de las cuentas incobrables de la cooperativa de ahorro y crédito Perú Inka Ltda. Sicuani Periodo 2018 (Tesis Pregrado). Universidad Andina del Cusco.
- Cordero K. (2017). *Inversión y liquidez de la empresa Nazca Brands S.A.C, en el distrito de Miraflores, año 2015.* (Tesis Pregrado). Universidad César Vallejo, Perú.
- Barboza J. & Cueva. J. (2017). *Control en las cobranzas y su incidencia en la liquidez y en el resultado de la empresa Dayr inversiones múltiples S.A.C. 2015-2016.* (Tesis Pregrado). Universidad Peruana Las Américas, Perú.
- Becerra, Luisa & Biamonte C. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.* (Tesis Pregrado). Universidad Peruana Las Américas, Perú.
- George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference 11.0 update (4th ed.)*. Boston: Allyn & Bacon
- Gómez, G. (28 de abril de 2008). *Historia de la contabilidad de costos*. Boletín Universidad Eafit Recuperado de:
<http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultoriocontable/Documents/boletines/costospresupuesto/b13.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Educación.

Ramírez, Tulio. (2007) *Cómo hacer un Proyecto de Investigación*. Venezuela: Editorial Panapo.

Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación*. Perú: Editorial San Marcos.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

| PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN | HIPÓTESIS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | MÉTODO | |
|--|---|---|--------------------|-------------------|----------------------------------|---|-------------------|
| PROBLEMAS GENERAL | OBJETIVO GENERAL | HIPÓTESIS GENERAL | | NO COBRO | - Proyección de ingresos | <p>1. El tipo de estudio a realizar es aplicado ya que su finalidad es investigar para actuar, transformar, modificar, o producir cambios en un determinado sector de la realidad.</p> <p>2. Diseño de estudio. La investigación se desarrollará en base al diseño No experimental, porque se realiza sin manipular las variables.</p> <p>3. POBLACIÓN. Está conformada por los trabajadores del área contable de las empresas.</p> <p>4. MUESTRA. Está conformada por los trabajadores del área contable de las empresas encuestadas.</p> <p>5. TÉCNICA. Técnica que se usa es la encuesta.</p> <p>6. Instrumento. El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.</p> | |
| ¿De qué manera la provisión de la cobranza dudosa se relaciona con la liquidez de las empresas de tintas laser del distrito de Santiago de Surco año 2018? | Determinar la relación la provisión de la cobranza dudosa con la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, año 2018. | Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco año 2018 | | | - Cuentas por cobrar diversas | | |
| PROBLEMAS GENERAL | OBJETIVO GENERAL | HIPÓTESIS GENERAL | | | - Políticas de cobranzas | | |
| 1. ¿De qué manera la provisión de cobranza dudosa tienen relación con el ciclo de operación de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018? | 1. Determinar la relación de la provisión de la cobranza dudosa con el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser de distrito de Santiago de Surco, en el año 2018. | 1. Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y el ciclo de operación en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018. | | COBRANZA DUDOSA | - Cuentas por cobrar comerciales | | |
| 2. ¿De qué manera la provisión de cobranza dudosa tiene relación con los ratios financieros de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018? | 2. Determinar la relación de la provisión de la cobranza dudosa con los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018. | 2. Existe relación entre la provisión de cobranza dudosa y los ratios financieros en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018. | | LIQUIDEZ | ACCIONES JUDICIALES | | - Acción de cobro |
| 3. ¿De qué manera la liquidez tiene relación con el no cobro de las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018? | 3. Determinar la relación de la liquidez con el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco, en el año 2018. | 3. Existe relación entre la liquidez y el no cobro en las empresas fabricantes de tintas laser del distrito de Santiago de Surco en el año 2018. | | | - Verificación de información | | |
| | | | CICLO DE OPERACIÓN | | - Periodo de cobro | | |
| | | | RATIOS FINANCIEROS | - Periodo de pago | | | |
| | | | | - Prueba acida | | | |
| | | | | - Razón corriente | | | |

ANEXO 2: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS POR EXPERTOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de proyecto de tesis de la UCV, en la sede Lima norte aula ... requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de CONTADOR PUBLICO

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "Provisión de cobranza dudosa y su relación con la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser de San Isidro, 2018" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Pisconte Yataco, Mayra Pamela Natalia
D.N.I: 47209816



Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. LOPEZ VEGA IRIS MARGOT
DNI:.....41148074.....

Especialidad del validador:.....Mg. C.P.C Banca y 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

.....16.....de.....10.....del 20.....18

Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de proyecto de tesis de la UCV, en la sede Lima norte aula ... requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de CONTADOR PUBLICO

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "Provisión de cobranza dudosa y su relación con la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser de San Isidro, 2018" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Firma

Pisconte Yataco, Mayra Pamela Natalia
D.N.I. 47209816



Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. ORIHUELA RIOS, NATIVIDAD
DNI: 07902319

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO ; Mg. en Administración MBA

15 de 10 del 2018

- 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


Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de proyecto de tesis de la UCV, en la sede Lima norte aula ... requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de CONTADOR PUBLICO

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "Provisión de cobranza dudosa y su relación con la liquidez en las empresas fabricantes de tintas laser de San Isidro, 2018" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Firma

Pisconte Yataco, Mayra Pamela Natalia
D.N.I. 47209816



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si Hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. EDUARDO CHAPA SOSA
DNI: 75813125

Especialidad del validador: Mg. CPC

- 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

17 de 10 del 2018

Firma del Experto Informante.

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

PROVISION DE COBRANZA DUDOSA Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS FABRICANTES DE TINTAS LASER DE SANTIAGO DE SURCO, 2018

GENERALIDADES:

-La presente encuesta es anonima y confidencial

-Marque con una aspa(x) La alternativa que mejor refleje su opinion de manera objetiva

PREGUNTAS GENERALES

| | | | |
|----------------------|----------------|------------------|--------------|
| Años de experiencia: | 1 a 5 años () | 3 a 10 años () | 10 a Más () |
| Especialidad: | CONTADOR() | ADMINISTRADOR() | GERENTE () |

| | | | | | | | | | |
|---|-------|---|------------|---|--------------|---|--------------|---|---------|
| 1 | NUNCA | 2 | CASI NUNCA | 3 | ALGUNASVECES | 4 | CASI SIEMPRE | 5 | SIEMPRE |
|---|-------|---|------------|---|--------------|---|--------------|---|---------|

| N° | ITEMS | VALORIZACION DE LIKERT | | | | |
|----|---|------------------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | La proyeccion de ingresos ayuda a planificar ganancias a futuro. | | | | | |
| 2 | Los ingresos miden un buen manejo de rentabilidad a futuro | | | | | |
| 3 | Las cuentas por cobrar diversas se relacionan con pagos | | | | | |
| 4 | Toda cobranza relacionada a trabajadores y accionistas de la empresa es diversa. | | | | | |
| 5 | Las buenas polticas de cobranza ayudan a determinar deudas a futuro | | | | | |
| 6 | Las polticas de cobranza son procedimientos que usa la empresa para cobrar creditos a clientes. | | | | | |
| 7 | El control de las cuentas por cobrar comerciales muestran el riesgo crediticio de la empresa | | | | | |
| 8 | Toda cobranza comercial implica a agentes externos de la empresa. | | | | | |
| 9 | Toda accion de cobro inicia con un recordatorio | | | | | |
| 10 | Las acciones de cobro son el primer paso ante una deuda que no fue pagada. | | | | | |
| 11 | La verificacion de la informacion crediticia ayuda a mejorar los cobros. | | | | | |
| 12 | La informacion de los cobros nos indica de que manera ingresa el dinero a la empresa | | | | | |
| 13 | El periodo promedio de cobros indica el numero de dias que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo. | | | | | |
| 14 | El periodo promedio de cobros debe ser inferior al periodo promedio de pago. | | | | | |
| 15 | El periodo promedio de pago nos dice cuantos dias nos demoramos en pagar a nuestros proveedores. | | | | | |
| 16 | El periodo promedio de pago debe ser superior al periodo promedio de cobro. | | | | | |
| 17 | La prueba acida es un indicador que mide la liquidez. | | | | | |
| 18 | La prueba acida mide la capacidad de pago para hacer un respectivo analisis financiero. | | | | | |
| 19 | La razocorriente indica el indice de liquidez de una empresa. | | | | | |
| 20 | La razon corriente indica la capacidad que teien la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. | | | | | |