



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una
empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos,
Arequipa**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORES:

Mendoza Bautista, Eder Apolinar (orcid.org/0000-0003-0565-3652)
Valdivia Ramos, Patricia Alejandra (orcid.org/0000-0002-6317-1363)

ASESORA:

Dra. Garcia Clavo, Nila (orcid.org/000-0002-9043-3883)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE ACCIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

Le dedico el resultado de este trabajo a Dios por ser guía espiritual en nuestro proceso académico y profesional y a toda mi familia por su comprensión y apoyo incondicional para culminar este proceso académico para poder optar el título profesional de contador público.

Mendoza Bautista, Eder Apolinar

Dedico este trabajo a mi hijo Santhiago que me da la fuerza necesaria para seguir adelante, eres mi motivación más grande.

Valdivia Ramos, Patricia Alejandra

Agradecimiento

En primer lugar, deseo expresar mi agradecimiento a mi familia por su motivación, consejos y apoyo incondicional y a todas las personas que estuvieron conmigo apoyándome en todo momento.

A todos, muchas gracias.

Mendoza Bautista, Eder Apolinar

Agradezco a mi madre Zoila y hermanos Franklin y Noelia que con su gran apoyo y paciencia me han brindado una mano amiga.

A nuestra gran asesora que con su paciencia y pedagogía nos ayudó incondicionalmente a lograr ser profesionales exitosamente.

Valdivia Ramos, Patricia Alejandra

Índice de contenido

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de tablas.....	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización.....	12
3.3. Población, muestra y muestreo.....	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
3.5. Procedimientos	16
3.6. Método de análisis de datos	16
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN.....	27
VI. CONCLUSIONES	31
VII. RECOMENDACIONES.....	33
REFERENCIAS	34
ANEXOS.....	43

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Muestra de la investigación</i>	15
Tabla 2 <i>Variable: Liquidez</i>	18
Tabla 3 <i>Variable gestión de cuentas por cobrar</i>	18
Tabla 4 <i>Correlaciones Bivariadas para contrastar el objetivo general</i>	19
Tabla 5 <i>Ratios de Gestión de cuentas por cobrar</i>	20
Tabla 6 <i>Ratios de Liquidez</i>	21
Tabla 7 <i>Dimensión: Políticas de crédito</i>	22
Tabla 8 <i>Correlaciones Bivariadas para contrastar el primer objetivo específico</i> ...	22
Tabla 9 <i>Dimensión: Políticas de cobranza</i>	23
Tabla 10 <i>Correlaciones Bivariadas para contrastar el segundo objetivo específico</i>	23
Tabla 11 <i>Dimensión: Indicadores de gestión</i>	25
Tabla 12 <i>Correlaciones Bivariadas para contrastar el tercer objetivo específico</i> ..	25

Resumen

El estudio denominado “Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa”. Tiene como consigna proporcionar de nuevas fuentes de información y apoyar a futuros trabajos de indagación, asimismo poder esclarecer actuales procesos que coadyuven al logro de objetivos. El problema central de la empresa es que carece de un sistema adecuado de gestión de sus cuentas de cobranza que le permita gestionar eficazmente sus operaciones comerciales. La metodología del estudio es de tipo básico, con un diseño no experimental, transversal, descriptivo y correlacional. Como técnica se ha tenido en cuenta la encuesta y el análisis documental. Asimismo, se trabajó con los 20 empleados que tienen relación directa con la investigación y los estados financieros del periodo 2021. La hipótesis del estudio se acepta sobre la base de los resultados de la técnica de Rho. Spearman, que muestran una elevada correlación positiva de 0,792 entre las variables "Liquidez financiera" y "Gestión de cuentas por cobrar", con un nivel de significación de 0,000. Según las conclusiones obtenidas en la indagación, es que una empresa puede realizar los cobros necesarios y tomar las medidas oportunas si se gestionan bien las cuentas de cobro. Estos ingresos repercuten positivamente en la liquidez financiera de la empresa.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, políticas de crédito, políticas de cobranza, liquidez financiera.

Abstract

The study entitled "Accounts receivable management and financial liquidity in a company in the commercial sector of liquid fuels, Arequipa". Its purpose is to provide new sources of information and support future research work, as well as to clarify current processes that contribute to the achievement of objectives. The central problem of the company is that it lacks an adequate system for managing its collection accounts that allows it to effectively manage its commercial operations. The methodology of the study is basic, with a non-experimental, cross-sectional, descriptive and correlational design. The survey and documentary analysis were used as techniques. In addition, work was carried out with the 20 employees who are directly related to the research and the financial statements for the period 2021. The hypothesis of the study is accepted on the basis of the results of the Rho. Spearman technique, which show a high positive correlation of 0.792 between the variables "Financial Liquidity" and "Accounts Receivable Management", with a significance level of 0.000. According to the findings obtained in the enquiry, is that a company can make the necessary collections and take appropriate action if the accounts receivable are well managed. This revenue has a positive impact on the financial liquidity of the company.

Keywords: Accounts receivable, credit policies, collection policies, financial liquidity.

I. INTRODUCCIÓN

En el contexto extranjero, el Fondo Monetario Internacional (FMI) menciona que las empresas y organizaciones empresariales no llevan a cabo un correcto control en su gestión de cuentas por cobrar, lo cual acarrea en la salud económica y financiera de la empresa, impidiéndole poder alcanzar sus objetivos a corto plazo, este inadecuado procedimiento repercute de manera directa en su liquidez financiera, impidiéndoles poder contar con suficiente activo disponible para solventar sus necesidades de compra y pagos a terceros, ocasionando de este modo el cierre de sus negocios y la quiebra empresarial (FMI, 2021). Por su parte, la Comisión Económica mundial, precisa que el otorgamiento de créditos desmesurados por parte de las empresas hacia sus clientes, sin una adecuada evaluación y seguimiento, genera un incremento en las cuentas de cobranza dudosa, debido a la incapacidad de pago del sujeto deudor y/o cliente, acarreando de manera negativa en la liquidez inmediata de la empresa (CEPAL, 2021). De manera similar, el Banco Mundial (2021) en su reporte productividad en el crecimiento económico, señala que la desaceleración económica de las empresas, se deben principalmente a que las organizaciones empresariales carecen de procedimientos, herramientas contables que permitan reducir el nivel de riesgos crediticios en los créditos y cobranzas de sus clientes, lo cual ocasiona deudas vencidas y un incremento indebido en el índice de morosidad, presentando un efecto adverso en su disponibilidad de recursos económicos, por lo tanto, es necesario el seguimiento y control eficiente en la gestión de cuentas por cobrar.

En el ámbito nacional, según fuente del INEI (2021), señala que en el 2021 existe un cese en la actividad comercial de las empresas de hasta un 73.2% en comparación al periodo 2020, esto debido a la inoperatividad en sus procesos, falta de políticas internas de trabajo, lo cual da como resultado bajos niveles de liquidez, en consecuencia, para que este índice no siga disminuyendo es necesario planificar las operaciones y su sistema de cobro. Burga y Rodrigo (2019) añade que no gestionar y analizar de manera responsable los saldos impagos, repercute de forma negativa en poder alcanzar los propósitos de la organización, sesgando su operatividad y desempeño empresarial, lo que acarrea en una déficit gestión operacional en sus procesos, para ello es necesario la inclusión de softwares que

permitan controlar y delimitar los saldos, así como la utilización de los ratios de gestión, los cuales están concatenados a los resultados operacionales de la entidad para la ejecución de la toma de decisiones pertinentes. Alarcón (2019) indica que la problemática principal que aqueja a las empresas comercializadoras es el incumplimiento de pagos por sus clientes, además de tener una sobrevaloración en la línea de créditos otorgados y la ausencia de pagarés o letras de cambio para hacer factible el cobro de la deuda, estos errores traen como colación una insuficiente o nula disponibilidad de efectivo, las cuales impiden que la empresa pueda solventar con sus obligaciones inherentes a su giro comercial.

En el ámbito local, Encinas (2019) comenta que las entidades privadas con la finalidad de vender sus productos, otorgan ventas al crédito a sus clientes, con líneas de créditos no acordes a su capacidad económica, está errónea toma de decisiones, conlleva a que la empresa no cuente con el monto dinerario acordado con el cliente, afectando significativamente con sus activos y patrimonio de la empresa y con ello, el deterioro de su desempeño comercial. Flores (2019) añade que las organizaciones con la finalidad de incrementar el volumen de sus ventas, cometen el error de realizar ventas al crédito, con la intención de tener una mayor rotación de sus productos y captar a mayores clientes, este proceder genera beneficios a la empresa, así como tangibles, riesgos en las finanzas de la empresa cuando exista atrasos en los pagos pactados y acordados según contrato. Por su parte Narezo y Mamani (2020) indica que no gestionar debidamente las cuentas por cobrar conlleva a que la empresa destine fondos de su activo para poder recaudar sus saldos por cobrar, teniendo en su mayoría un considerable porcentaje de cuentas incobrables, de este modo la empresa presenta un desequilibrio financiero en su capital de trabajo, patrimonio e incumplimiento con entidades financieras, proveedores, trabajadores, e insolvencia con sus obligaciones formales y sustanciales. En base a lo mencionado la empresa caso de estudio no es ajena a la problemática mencionada, debido a que en sus últimos resultados contables presenta falencias en su gestión de cuentas por cobrar, debido a que sus políticas de crédito y cobranza son mayores a los 60 días calendarios, asimismo la liquidez financiera de la empresa va en retroceso, teniendo dificultades en su crecimiento empresarial, así como con el cumplimiento de manera eficiente de sus obligaciones

sustanciales, por lo que resulta indispensable poder mostrar la relación e importancia que genera estas dos variables de investigación.

De esta manera, los investigadores establecieron como problema general: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa?

Seguidamente la investigación exhibida se desarrolla y sustenta bajo diversos enfoques, como justificación teórica, se sustenta debido a que los autores producto de la indagación y el conocimiento están proponiendo nuevas teorías y lineamientos teóricos sólidos que fortalecen los actuales conocimientos que permiten poder entender las diversas definiciones, así como establecer la relevancia de llevar a cabo el estudio. Justificación práctica, se desarrolló con la finalidad de poder mostrar a la empresa caso de estudio la significancia de poder controlar de manera efectiva y eficiente sus cuentas por cobrar, seguidamente permitió mejorar las decisiones de la alta gerencia con el fin de poder realizar una reingeniería en sus procesos de gestión y cobranza interna. Justificación social, permitió que las otras empresas dedicadas al mismo rubro de la empresa, puedan desarrollar herramientas para poder mejorar sus actuales procedimientos, lo que permitió tener mejores resultados y una operatividad acorde a la misión empresarial. Justificación metodológica, se desarrolló teniendo presente el sustento metodológico, directrices, parámetros y enfoques científicos que permitieron la presentación del contenido para diversos estudios e indagaciones.

El objetivo general: Determinar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa. Los objetivos específicos fueron: a) Determinar cómo las políticas de créditos se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos. b) Determinar cómo las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos. c) Establecer como el resultado de los indicadores de gestión se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

La hipótesis general: La gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa.

II. MARCO TEÓRICO

Se considera estudios previos al desarrollado en el presente informe, en donde se tomó en consideración el tipo de estudio que aplicaron, la metodología, las bases teóricas y toda aquella información relevante que permita delimitar la investigación. Por consiguiente, se tomó en consideración estudios procedentes de artículos internacionales, en Ecuador, García y Salazar (2019) mencionó su objetivo de estudio: Examinar la evolución de la cartera de cuentas por cobrar y demostrar cómo afecta en la liquidez de la empresa, la metodología de estudio es de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y de tipo correlacional, las técnicas de recolección de datos fue el análisis documental y el cuestionario, la población fueron los 50 trabajadores de las áreas administrativas de la empresa, como resultados mencionó que las cuentas por cobrar pasando 60 días, en su mayoría son cuentas incobrables, y representan el 10% del total de la cartera corriente, por ende el riesgo es controlado y tolerable, entre su principal conclusión destaca que la entidad no cuenta políticas de control que permita vigilar y controlar sus procesos, por ende la empresa debe utilizar el 93% de su beneficio neto para cubrir con sus obligaciones y deudas a corto y largo plazo.

En Colombia, Martínez et, al (2022) refieren que su objetivo fue: Proponer estrategias de cobranza que permitan reducir la morosidad en la empresa Martyni, Garzón, como metodología refiere un estudio no experimental, las técnicas de acopio de información fue a través del cuestionario, la muestra de estudio fueron los 6 colaboradores pertenecientes al área encargada de cobranzas, los resultados de su estudio manifiestan que el 50% indica que las estrategias de cobranzas no son las adecuadas, el 33% señala como regular y el 17% indica adecuada. Como conclusión principal menciona que las deficiencias generadas por el área de cobranzas, pudo dar inicio a la creación de nuevas estrategias, las cuales se basan en la concientización en sus clientes y pagos oportunos en los créditos otorgados.

En Ecuador Ávila et al., (2019) refieren que su objetivo fue: Analizar el establecimiento de políticas de crédito y cobranza que permitan mejorar la liquidez de la empresa, la metodología que tuvo presente fue analítico, documental, como técnicas consideró la encuesta y la observación directa, la muestra que arribó en su estudio fueron los 3 trabajadores expertos en el tema, los resultados fueron que

existe una falta de organización en el otorgamiento de créditos a los clientes, debido a que la empresa no aplica el indicador de liquidez, en consecuencia, no se encuentran en la capacidad de documentar dicha falta, la principal conclusión que arribó fue que la ausencia de capacitaciones al personal en relación a los temas de cobranza y créditos impacta en el aumento de saldos incobrables, los cuales representan una amenaza en la disponibilidad de activos líquidos en la entidad.

Referente a los artículos nacionales, en Lambayeque Latorre, et al (2021) señala que su objetivo fue: Validar el rol que tiene las cuentas por cobrar y demostrar la influencia que tiene dentro la liquidez, realizó una investigación con una metodología correlacional, las técnicas que utiliza es la estadística descriptiva e inferencial, su estudio tomó en consideración como población a los 10 trabajadores del área contable, entre sus resultados señaló que las variables presentadas reaccionan a una relación positiva y directa entre sí, así como los autores corroboran su hipótesis principal, entre sus conclusiones destacó que los procedimientos que realiza la empresa, permite salvaguardar sus operaciones, sin embargo, existe un desbalance en sus políticas de crédito y cobro, las cuales no están concatenadas a los actuales procesos que realiza la empresa en la emisión de créditos.

En Trujillo, Villavicencio et al., (2022) propusieron como objetivo: Determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo, como metodología estableció un estudio no experimental bajo un enfoque cuantitativo, la técnica que determinó es el análisis documental, la muestra son los estados financieros asignados a los años 2015-2019, como resultados indicó que la empresa tiene demora en sus saldos por cobrar, esto debido a que el ratio de liquidez tuvo una disminución a 0.77, como conclusión principal argumentó que los créditos otorgados a la empresa son en un tiempo mayor a 198 días calendarios, lo cual genera atraso en los cobros y poca disponibilidad de activos, debido a que sus pasivos son altos, no contando con suficiente capital de trabajo.

En Lima, Morales y Carhuancho (2020) refieren que su objetivo fue: Proponer estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la compañía Aquasport SAC., la metodología de estudio fue de enfoque mixto, con un método deductivo, las técnicas fueron la entrevista y el análisis documental, la

población queda enmarcado con los 20 trabajadores de la compañía, como resultados manifiesta que las cuentas por cobrar deben de reestructurarse, así como establecer nuevos procedimientos y políticas de cobro, que facultan a tener un flujo de caja óptimo ya adecuado, las conclusiones a las que arribó fueron que el análisis financiero permitió mostrar los errores que ocasiona la empresa en su gestión de procesos, esto se debe a que las cuentas incobrables se incrementaron en un 142% en el periodo 2018, afectando con ello, su liquidez inmediata.

Referente al entorno local, en Arequipa Flores (2019) señala como objetivo: Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en la estación de servicios PETROLCENTER SAC., realizó una investigación con una metodología de tipo aplicada, la técnica que utilizó es el cuestionario, la población queda conformado por los 10 colaboradores internos que presentan afinidad con el estudio, entre sus resultados señaló que el 80% de encuestados indican que la empresa no cuenta con políticas sólidas de desarrollo empresarial y por ende el índice de morosidad incrementan en las cuentas vencidas, el otro 20% aseguró que las políticas deben entrelazarse con la visión empresarial, entre sus conclusiones destacó que la recuperabilidad de los créditos otorgados son obtenidos a más de 90 días, por lo que existe problemas en caja y una incidencia negativa en el retorno de la inversión y liquidez empresarial.

Encinas (2019) menciona que su objetivo fue: Demostrar que se requiere de una efectiva gestión de cobranza para generar liquidez, la metodología de estudio es descriptiva, explicativa, las técnicas que empleo fueron la observación y el análisis documental, la población lo integran los 13 colaboradores internos de la empresa, los resultados que arribó fueron que el inadecuado cálculo genera que la empresa tenga en un 60% problemas de liquidez inmediata y poca solvencia en la compra de activos, asimismo el 90% de trabajadores menciona que la entidad no cuenta con procedimientos para analizar de manera idónea sus cuentas de cobranza vencida, entre su principal conclusión mencionó que actualmente el nivel de ventas al crédito es del 97% siendo está muy alta y propensa a posibles riesgos y errores, los cuales no permiten contar con una liquidez adecuada a su gestión.

Peralta (2018) refiere que su objetivo fue: Evaluar el proceso de cuentas por cobrar y determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa Distribuciones Merin S.R.L., la metodología de estudio que aplicó es analítico – explicativo, con un

diseño transeccional, las técnicas que empleo fueron el análisis de documentos y la entrevista, la población quedó enmarcada por la empresa motivo de investigación, entre sus resultados menciona que el porcentaje de morosidad alcanzó un 8.44% equivalente a S/ 352,603.00 en su cartera morosa, asimismo la recuperabilidad del crédito se tangibilizar a los 60 días, como conclusión principal manifestó que los clientes son un factor predominante en la cadena de procesos de la empresa, sin embargo es necesario tener vigilado el cumplimiento de pagos, así como la revisión constante de los documentos para la toma de decisiones pertinentes.

Concerniente a las bases teóricas se tomó en consideración para la primera variable, lo expuesto por Moreno (1997) quien define que las cuentas por cobrar son aquellos derechos exigibles por una entidad, por la venta de sus productos y/o servicios otorgados. Por consiguiente, se toma en consideración, los documentos, registros e informes contables que permitan mostrar los activos pendientes de cobro que ejerce una empresa sobre otra, en un ejercicio contable. García (2011) refiere que las cuentas pendientes de cobranza son activos que son convertidos rápidamente en efectivo en corto tiempo, por lo tanto, la entidad debe tener un registro idóneo, para analizar todos los movimientos de ingresos y cuentas por cobrar. Por su parte Rodríguez (2017); refiere que las cuentas por cobrar son aquellas acciones que realiza la empresa prestadora de servicio para poder tangibilizar el retorno de su inversión y/o deuda pendiente de pago, de esta manera la empresa tiene en sus activos, dinero el cual será convertido en efectivo en corto plazo, asimismo es necesario tener un control absoluto de dichas cuentas, así como delimitar los procesos de créditos, estableciendo políticas de control para reducir los riesgos y obtener los ingresos coordinado entre la empresa y el cliente (Warren et al.,2005).

Para la segunda variable, se consideró lo expuesto por Morales y Morales (2014) quien argumenta que la liquidez financiera es aquella disponibilidad, solvencia, y capacidad dineraria, que cuenta una entidad privada para poder llevar a cabo su gestión, por lo tanto, si una entidad dispone de los medios y recursos necesarios, su productividad y/o operaciones serán beneficiosas, de manera opuesta, si no cuenta con los medios necesarios, la empresa se verá limitada económicamente y no podrá realizar sus operaciones de manera adecuada. De

manera similar los autores Chávez y Loconi (2018) señalan que la liquidez mide el éxito empresarial de una organización, en donde se toma en consideración su utilidad neta, ya que esta mide el margen de ganancia y el beneficio propio de los inversores, por un dinero invertido, para ello es obligatorio la constante medición de los resultados obtenidos por la empresa, con los indicadores o ratios de liquidez, ya que estos permiten mostrar la actual gestión y con ello, se tome las decisiones pertinentes. Por su parte los autores Herrera y Betancurt (2016) indican que la liquidez financiera es el dinero inmediato que cuenta la empresa en caja o bancos, el mismo que le permite afrontar de manera directa con sus obligaciones con terceros y con el pago de tributos en un corto periodo de tiempo. Para ello es necesario contar con profesionales competentes, para direccionar a la empresa y obtener los ingresos esperados, un profesional competente, llevará a cabo un mejor manejo y control de las finanzas de la empresa y tendrá la habilidad para convertir razonablemente determinados activos y pasivos corrientes en efectivo disponible (p. 15).

Referente a las dimensiones de la variable independiente, se consideró lo expuesto por Holmes (2002) quien indicó que esta variable se divide en tres dimensiones. La primera dimensión es políticas de crédito, se refiere a los lineamientos técnicos que establece el gerente con la finalidad de otorgar los respectivos créditos, en esta etapa se analiza la capacidad dineraria del cliente, el documento contable para hacer factible el cobro del dinero, las condiciones de crédito y de ser el caso los intereses que se genera por el crédito concedido, estas políticas permiten al cliente, contar con facilidades de pago y obtener el producto y a la empresa asegurar el retorno de su inversión. La segunda dimensión es políticas de cobranza, y son aquellas directrices que indica la gerencia o áreas afines para recuperar los saldos pendientes de pago a la cuenta de la empresa, dichas cuentas se encuentran en cobranza vencida, y por lo tanto se requiere de los procedimientos necesarios para ser factible el cobro de las deudas ya sean a través de órdenes de pago, pagarés o transferencias bancarias. La tercera dimensión es indicadores de gestión, el cual mide el desempeño de la empresa, en base a sus procesos y procedimientos impartidos en las áreas, este indicador permite evaluar el comportamiento organizacional de la entidad, así como poder determinar el nivel de liquidez y solvencia que presenta en un tiempo estimado, con la finalidad de

tomar las acciones preventivas y correctivas que permitan alinear sus operaciones a su visión y visión empresarial

Las dimensiones que se consideraron para la variable dependiente, quedan argumentadas por el autor Jordán (2015), quien señala como primera dimensión a la capacidad de pago, el cual debe entender como disponibilidad dineraria que tiene una organización o empresa de manera inmediata, dicha disponibilidad se relaciona con la probabilidad que tiene la entidad de cumplir favorablemente con sus obligaciones formales, así como con el pago a proveedores, el no tener una adecuada capacidad de pago, impide poder obtener créditos financieros, líneas de crédito y falencias con sus obligaciones tributarias. La segunda dimensión es el nivel de solvencia, la misma que es considerada como aquella disponibilidad inmediata de su activo disponible, con el cual la empresa puede afrontar su carga tributario o pago a terceros, asimismo, se menciona que mientras mayor sea la solvencia, es un indicador que la gerencia está gestionando de manera idónea sus recursos económicos y financieros, ya sean estos a corto o largo plazo. La tercera dimensión es indicadores de liquidez, el cual es considerado como una herramienta financiera, la misma que es utilizada por los inversores para medir la productividad de sus activos y como la gerencia está llevando a cabo su productividad y procesos, de este modo, permite determinar el capital que dispone una empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, así como la determinación y cálculo de la rotación de inventarios.

Las teorías principales que se consideraron para la variable independiente, queda precisado por Rojas (1994) con su enfoque nivel de endeudamiento en los créditos, quien sostiene que todo activo corriente debe convertirse en dinero en un tiempo inferior a 30 días, para ello se deben considerar las fuentes de financiación y la recuperabilidad en la cartera de créditos vencidos y aplicar las políticas de cobranza que la empresa implementó para su retorno, y de este modo evitar posibles contingencias financieras para la empresa. Boyd y Gertler (1996) con su enfoque de colocaciones comerciales como incremento de activo refieren que es necesario el otorgamiento de créditos, pero es obligatorio que estos estén refrendados por documentos válidos y confiables que permita obtener en un tiempo acordado con el cliente el dinero pactado, de este modo mientras esta información esté sólida y el nivel de morosidad disminuya, la empresa tendrá suficientes activos

disponibles para reaccionar a sus requerimientos de corte financiero y económico. Arellano y Honoré (1991) con su teoría de capacidad crediticia y apalancamiento financiero, indica que la disponibilidad y solvencia de una empresa debe estar refrendado por la eficacia de las operaciones de una organización, la misma que debe estar constantemente evaluada y supervisada por el órgano competente, de este modo se tendrá la seguridad que la empresa está operando de manera apropiada, y con ello la aplicación del apalancamiento a su gestión para obtener mejores resultados.

Para la variable dependiente, se considera lo expuesto por Maynard (1996) con su teoría de la preferencia por la liquidez comenta que el desequilibrio empresarial repercute de manera indirecta en la sociedad, debido a que la empresa deja de existir y de este modo se reducen los empleos de trabajos y la carga tributaria en la sociedad, por ello es necesario que la empresa crezca por etapas y no incurrir en desbalances técnicos que adolecen la situación financiera de toda entidad. Berger y De Young (1997) establece la teoría de la inversión, la misma que muestra una significativa relación de la inversión con el capital de la empresa, en el que se deben considerar los intereses y márgenes de ganancia, con el fin de determinar si existe un margen de solvencia adecuada por la organización. Caldwell (2014) autor de la teoría de flujo riqueza, el cual debe considerarse como aquellos movimientos propios de la empresa, donde agrupa otros ingresos provenientes de las ganancias de capital e ingresos extraordinarios, estos movimientos y variaciones de liquidez permiten mejorar la disponibilidad de activos y la permanencia del éxito empresarial.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Se basó de acuerdo al criterio del autor Vara (2015), quien manifiesta que la investigación de tipo básico, tiene como consigna mostrar diversas teorías que permitan respaldar la información presentada en las bases teóricas del estudio. En referencia a ello, los investigadores a través de la indagación de la información, presentaron diversas definiciones y enfoques conceptuales que permitieron argumentar la descripción de las variables y dimensiones de estudio, las cuales contribuyeron a enriquecer el actual conocimiento y con ello la viabilidad de la presente investigación (p.125).

Diseño de investigación

La indagación posee un corte de estudio no experimental, de naturaleza descriptiva – correlacional y de tiempo transversal.

No experimental: Goode Hatt (2000) hace mención que cuando las variables no son alteradas con ningún instrumento y no existe una manipulación directa e indirecta sobre ellas, entonces se habla de un estudio no experimental. De esta manera los investigadores, observan la realidad de las variables y producto de esta observación se obtienen los datos requeridos (p. 149).

Transversal: Se refiere cuando la toma de información o aplicación de los datos son ejecutados en una única línea de tiempo. Por lo tanto, el estudio en mención se realizó en el periodo 2022 (Babbie, 2020). Descriptiva: Se realizó una revisión sistemática a las variables exhibidas, así como su respectiva operacionalización, en donde se estudió sus dimensiones e indicadores, con el propósito de realizar una indagación coherente, que permita aportar de nuevos conocimientos en la investigación (Hernández et al., 2014).

Correlacional: Los investigadores presentaron a través de la estadística la correlación existente entre las variables presentadas, así como la de los objetivos presentados en la indagación con la finalidad de poder corroborar las hipótesis establecidas en la investigación (Vara, 2014).

3.2. Variables y operacionalización

Variable Independiente: Cuentas por cobrar

Definición Conceptual:

Rodríguez (2017) refiere que la gestión de cuentas por cobrar son aquellas acciones que realiza la empresa prestadora de servicio para poder tangibilizar el retorno de su inversión y/o deuda pendiente de pago, de esta manera la empresa tiene en sus activos, dinero el cual será convertido en efectivo en corto plazo, asimismo es necesario tener un control absoluto de dichas cuentas, así como delimitar los procesos de créditos, estableciendo políticas de control para reducir los riesgos y obtener los ingresos coordinado entre la empresa y el cliente.

Definición Operacional:

La primera variable agrupó tres dimensiones: Políticas de crédito, políticas de cobranza e indicadores de gestión. Cada una de las dimensiones presentadas agruparon sus respectivos indicadores, el cual tuvo como propósito hacer una medición a la variable independiente.

Indicadores

La primera dimensión a) Políticas de crédito, se consideró como indicadores: Calificación del cliente, Comprobante de pago, registro de la deuda y plazo de pago. Con respecto a la segunda dimensión b) Políticas de cobranza, se consideró como indicadores: Condiciones del crédito, nivel de morosidad, tipos de cobranza y garantía del pago. Con respecto a la tercera dimensión c) Indicadores de gestión, se consideró como indicadores: Ratio de rotación de cuentas por cobrar, ratio de periodo promedio de cobro, indicador de rentabilidad de ventas e indicador de rentabilidad capital propio.

Escala de Medición

Se consideró una escala de medición Likert con propuestas de respuesta del 1 al 5 aplicables a los encuestados, asimismo se utilizó una escala de razón.

Variable dependiente: Liquidez financiera

Definición Conceptual:

Morales y Morales (2014) quien argumentó que la liquidez financiera es aquella disponibilidad, solvencia, y capacidad dineraria, que cuenta una entidad privada para poder llevar a cabo su gestión, por lo tanto, si una entidad dispone de los medios y recursos necesarios, su productividad y/o operaciones serán beneficiosas, de manera opuesta, si no cuenta con los medios necesarios, la empresa se verá limitada económicamente y no podrá realizar sus operaciones de manera adecuada.

Definición Operacional:

La segunda variable agrupó tres dimensiones: Capacidad de pago, nivel de solvencia e indicadores de liquidez. Cada una de las dimensiones presentadas agruparon sus respectivos indicadores, el cual tuvo como propósito poder hacer una medición a la variable dependiente.

Indicadores

La primera dimensión a) Capacidad de pago, se consideró como indicadores: Pago de tributos, pago a proveedores, obligaciones financieras. Con respecto a la segunda dimensión b) Nivel de solvencia, se consideró como indicadores: deudas a corto plazo, deudas a largo plazo y nivel de endeudamiento. Con respecto a la tercera dimensión c) Indicadores de liquidez, se consideró como indicadores: Razón corriente, prueba ácida, prueba defensiva y capital de trabajo.

Escala de Medición

Se consideró una escala de medición Likert con propuestas de respuesta del 1 al 5 aplicables a los encuestados, asimismo se utilizó una escala de razón.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población

Se mencionó a Babbie (2020), quien afirma que la población de estudio comprende todas las unidades de investigación de las cuales es factible reunir datos pertinentes y significativos. En consecuencia, la investigación incluyó a 30 trabajadores de la empresa de estudio LUBEMEBU SAC, así como los informes contables de 2021.

Criterio de Inclusión

Trabajadores que laboren más de tres años en la empresa; Empleados con más de tres años de experiencia; Empleados de ambos sexos en diversas divisiones de la organización; Cifras contables y financieras para el año 2021. Artículos científicos tanto en inglés como en español que no tengan más de cinco años de antigüedad. Libros que hagan referencia a los componentes contribuyentes del estudio.

Criterios de exclusión

Además de excluir otras empresas, se tuvieron en cuenta los empleados recién contratados, los estados financieros de más de dos años de antigüedad, los empleados dedicados a prácticas profesionales y las investigaciones con más de cinco años de antigüedad. No se tuvieron en cuenta los empleados ajenos al estudio que laboran en otras áreas y de los cuales no es factible obtener información relevante.

Muestra

De acuerdo a lo expuesto por el autor Hernández et al., (2019) refiere que si se estudian personas y documentos, la muestra es una selección representativa de las unidades de investigación de las que se obtienen datos cuantificables. Por lo tanto, se tomaron en consideración el estado de resultados y el estado de situación financiera de la empresa objeto de estudio correspondientes al año 2021 para recopilar información crucial. Además, se tuvieron en cuenta los 20 trabajadores que participaron activamente en la investigación; su representatividad se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1
Muestra de la investigación

Ítem	Descripción del cargo y/o área	Nro. De trabajadores
1	Socios	2
2	Gerencia	1
3	Contabilidad	2
4	Administración	1
5	Finanzas	1
6	Áreas afines	13
Total de encuestados		20

Nota: Elaboración propia.

Muestreo

Bernal (2010) hace referencia a un muestreo no probabilístico, cuando las unidades analizadas son elegidas con un factor de intención, es decir son seleccionadas exclusivamente por los investigadores en base a un criterio de estudio. De este modo la investigación presentada contó con un muestreo no probabilístico por conveniencia, esto debido a que los investigadores seleccionaron a determinados trabajadores de la empresa que guardan estrecha relación con la problemática, así como a determinadas información del periodo 2021 con el fin de probar la relación entre las variables presentadas.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La encuesta se consideró una técnica, ya que permite recoger datos pertinentes de la muestra de estudio, que se considera primera fuente de datos y afecta directamente a los resultados. También se consideró el análisis de documentos para revisar y analizar la información contable propia de la empresa. Los informes contables y financieros se sometieron a un examen documental para extraer datos cuantitativos, que luego se examinaron mediante indicadores de gestión y liquidez. Los instrumentos corresponden al cuestionario con opciones de respuesta que oscilan de 1 a 5 en una escala de Likert y que tenía en cuenta a los 20 empleados de la empresa del caso estudiado. También se aplicó la

ficha documental para el acopio de los datos financieros. Los resultados y conclusiones se obtuvieron de forma sólida y fidedigna a partir de la información suministrada por la documentación, que se utilizó para analizar la información propia de la empresa representada en sus estados financieros (Guija y Guija, 2019).

Validación y confiabilidad del instrumento

Dr. Acosta Limay Rosio Elizabeth, Mg. Donato Díaz, y Mg. Jhoansson Victor Manuel Quilia Valerio, todos profesores de la Universidad César Vallejo, fueron los revisores y validadores del estudio. Se utilizó el alfa de Cronbach para calcular el grado de confianza en los resultados sugeridos y establecer la confiabilidad del cuestionario.

3.5. Procedimientos

Se utilizó el Excel y la base de datos del SPSS, para obtener los datos cuantificables del estudio, este procedimiento facultó a la adecuada formulación de datos correctos, los cuales fueron plasmados en los resultados de la investigación que ambos investigadores ejecutaron en su indagación.

3.6. Método de análisis de datos

Se consideró el análisis descriptivo, el cual se desarrolló por la técnica de confiabilidad Alfa de Cronbach, las tablas en Excel para la medición de las variables y en el análisis inferencial se consideró la tabla de normalidad, la contrastación de las hipótesis señaladas en el estudio para determinar la correlación entre las variables

3.7. Aspectos éticos

Se consideró aquellos principios éticos que permitieron mostrar la transparencia en los documentos presentados, debido a que los investigadores tienen como premisa, mostrar datos veraces, que no transgreden la realidad ni se realice la manipulación de los datos, además se consideró la responsabilidad

en la formulación y elaboración del contenido, considerando que este trabajo es realizado para que futuros estudios parecidos o relacionados al expuesto se sustenten de manera sólida y puedan continuar con el proceso de su investigación, asimismo el estudio cuenta con objetividad, ya que se ha respetado la autoría en las investigaciones correspondiente a las citas de estudio, además la investigación presenta originalidad debido a que ambos investigadores a través de la indagación de diversas teorías están argumentando nueva información, las cuales permitieron enriquecer el actual marco teórico. Seguidamente se respetó los cuatro principios básicos de ética en el estudio como son la beneficencia al proporcionar datos veraces y correctos, la no maleficencia, debido a que este estudio tiene como consigna apoyar a otros estudios y mejorar las actuales doctrinas que se sustentan la narrativa de las variables, la autonomía al exhibir información que ambos investigadores realizaron y la justicia al obtener información de estudios sin realizar ninguna distinción que aqueje los valores éticos y morales.

IV. RESULTADOS

Objetivo General: Determinar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa.

Tabla 2
Variable: Liquidez

Escala	Participantes	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	5,0	5,0	5,0
Alto	7	35,0	35,0	40,0
Regular	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la data procesada en el estadístico, se puede mencionar que del 100% trabajadores mencionaron que: El 60% de encuestados indicaron que los indicadores de liquidez son ejecutados de manera regular, ya que dicha información es proporcionada con demora, lo cual no contribuye a tomar las decisiones oportunas para la empresa, asimismo, el 35% indicaron que los indicadores de liquidez son altos para la organización y el 5% indicaron que los indicadores de liquidez son bajos e ineficientes para el desarrollo de su carga económica.

Tabla 3
Variable gestión de cuentas por cobrar

Escala	Participantes	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	5,0	5,0	5,0
Alto	7	35,0	35,0	40,0
Regular	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia.

En base a la tabla presentada, se menciona que del 100% de encuestados, la mayoría de ellos, siendo representado por el 60% indica que la empresa cuenta que la gestión de cuentas por cobrar es regular, el cual permita cumplir de manera adecuada sus pagos, seguidamente el 35% de encuestados indicaron que la gestión de cuentas por cobrar es alta, y el 5% indica que la gestión de cuentas por cobrar es baja, esto debido a que no le permite solventar y cumplir con sus deudas y obligaciones financieras.

Tabla 4

Correlaciones Bivariadas para contrastar el objetivo general

Rho. Spearman		Liquidez Financiera	Gestión de cuentas por cobrar
Liquidez Financiera	Correlación	1,000	,792**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Gestión de cuentas por cobrar	Correlación	,792**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota: Elaboración Propia.

Hipótesis de Investigación:

H_i: La gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa.

H₀: La gestión de cuentas por cobrar no se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa.

En base a la tabla presentada, se establece que existe una correlación positiva fuerte de 0.792 entre las variables “Gestión de cuentas por cobrar” y “Liquidez Financiera” además se visualiza que el nivel de significancia (sig.) es menor al límite de 0.05. Aceptando de este modo, la hipótesis general y rechazando la hipótesis nula.

Tabla 5
Ratios de Gestión de cuentas por cobrar

Ratios de Gestión			
Ratio de rotación de cuentas por cobrar =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar comerciales}}$	=	$\frac{7,136,245.00}{707,189.00} \quad 10.0910011$
Ratio de periodo promedio de cobro =	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}{\text{Ventas}}$	*360 =	$\frac{707,189.00}{7,136,245.00} \quad 35.6753503$
Indicador de rentabilidad de ventas =	$\frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{ventas}}$	=	$\frac{942,526.00}{7,136,245.00} \quad 13.21\%$
Indicador de rentabilidad Capital propio =	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{fondos propios}}$	=	$\frac{6,400.00}{546,750.00} \quad 1.17\%$

Nota: Datos obtenidos de la empresa Lubemebu SAC.

En base a los datos obtenidos en los Estados Financieros se hace mención con respecto al ratio de rotación de cuentas por cobrar que los activos de la empresa han rotado 10 veces en el año. Referente al ratio de periodo promedio de cobro, se visualiza que la política de cobro de la empresa es obsoleta, esto debido a que percibe el retorno del servicio prestado después de 35 días, eso quiere decir que después de otorgado el producto la empresa percibe después de 35 días el ingreso respectivo. El indicador de rentabilidad de ventas, se menciona que las ventas de la empresa son del 13.21% a nivel anual, es decir la empresa cuenta con suficientes ventas para poder desarrollar sus operaciones. Con respecto, al indicador de rentabilidad capital propio, se observa que el capital propio de la empresa es del 1.17% este porcentaje es menor, por lo que se puede interpretar que su actual patrimonio va en retroceso, por lo que es necesario contar con medidas y políticas de cobro y crédito para contrarrestar los actuales resultados.

Tabla 6
Ratios de Liquidez

Ratios de Liquidez					
Razón corriente =	Activo corriente	=	1,327,560.00	=	0.739622356
	Pasivo corriente		1,794,916.00		
Prueba Ácida=	Activo corriente - inventario	=	1,093,561.00	=	0.609254695
	Pasivo corriente		1,794,916.00		
Prueba defensiva=	Efectivo y Equivalente de efectivo	=	148,791.00	=	0.082895801
	Pasivo corriente		1,794,916.00		
Prueba defensiva=	Activo corriente - Pasivo corriente	=	-467,356.00	=	-467,356.00

Nota: Datos obtenidos de la empresa Lubemebu SAC.

De acuerdo a la información procesada del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultados, se ha realizado la aplicación de los ratios de liquidez, respecto al ratio razón corriente el resultado obtenido es de 0.74% dicho porcentaje al encontrarse por debajo al 1% menciona que la empresa tiene problemas en su liquidez. Para el indicador prueba ácida el resultado que se obtuvo es de 0.61% es decir que por cada S/1.00 de deuda la empresa dispone de S/ 0.61 para solventar sus deudas contraídas. Con respecto al indicador prueba defensiva el resultado obtenido es de 0.08% por lo tanto, se menciona que la empresa no cumple de manera adecuada y favorable con sus obligaciones a corto plazo, debido a que este indicador debe de ser mayor a 0.50%. Seguidamente, el indicador capital de trabajo se analiza que es negativo, esto se debe a que el valor del activo corriente es menor al pasivo corriente, por consiguiente, la empresa tiene dificultades para su emprendimiento, solvencia y disponibilidad de recursos económicos.

Objetivo específico 1: Determinar cómo las políticas de créditos se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

Tabla 7

Dimensión: Políticas de crédito

Escala	Participantes	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	5,0	5,0	5,0
Alto	7	35,0	35,0	40,0
Regular	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la data procesada en el estadístico, se puede mencionar que del 100% trabajadores mencionaron que: El 60% de encuestados indicaron que las políticas de crédito se realizan de manera regular en la empresa, el 35% argumentaron que son altas y el 5% de sujetos encuestados indicaron que son bajas.

Tabla 8

Correlaciones Bivariadas para contrastar el primer objetivo específico

	Rho. Spearman	Políticas de crédito	Liquidez Financiera
Políticas de crédito	Correlación	1,000	,720**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Liquidez Financiera	Correlación	,720**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota: Elaboración Propia.

Hipótesis de Investigación:

H_i: Las políticas de créditos se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

H₀: Las políticas de créditos no se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

En base a la tabla presentada, se establece que existe una correlación positiva fuerte de 0.720 entre las variables “Políticas de crédito” y “Liquidez Financiera” además se visualiza que el nivel de significancia (sig.) es menor al límite de 0.05. Aceptando de este modo, la primera hipótesis específica y rechazando la hipótesis nula.

Objetivo específico 2: Determinar cómo las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

Tabla 9

Dimensión: Políticas de cobranza

Escala	Participantes	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	5,0	5,0	5,0
Alto	11	55,0	55,0	60,0
Regular	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la información procesada se menciona que del 100% de encuestados, la mayoría de ellos, siendo representado por el 55% indica que las políticas de cobranza son altas para la empresa para poder llevar a cabo de manera eficiente la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa, asimismo el 40% señala que se estas políticas de cobranza son ejecutadas de manera regular y el 5% indica que estas políticas son bajas para su uso y para el desempeño de la empresa.

Tabla 10

Correlaciones Bivariadas para contrastar el segundo objetivo específico

Rho. Spearman		Políticas de cobranza	Liquidez Financiera
Políticas de cobranza	Correlación	1,000	,670**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	20	20
Liquidez Financiera	Correlación	,670**	1,000
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	20	20

Nota: Elaboración Propia.

Hipótesis de Investigación:

Hi: Las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

H₀: Las políticas de cobranza no se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

En base a la tabla presentada, se establece que existe una correlación positiva de 0.670 entre las variables “Políticas de cobranza” y “Liquidez Financiera” además se visualiza que el nivel de significancia (sig.) es menor al límite de 0.05. Aceptando de este modo, la segunda hipótesis específica y rechazando la hipótesis nula.

Objetivo específico 3: Establecer como el resultado de los indicadores de gestión se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

Tabla 11*Dimensión: Indicadores de gestión*

Escala	Participantes	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	5,0	5,0	5,0
Alto	10	50,0	50,0	55,0
Regular	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la data procesada en el estadístico, se puede mencionar que del 100% trabajadores mencionaron que: El 50% de encuestados indicaron que los indicadores de gestión son altos y favorables para la empresa, sin embargo la información es proporcionada con atraso, lo cual no permite la toma oportuna toma de decisiones, asimismo, el 45% indicaron que la aplicación de los indicadores de gestión son realizados de manera regular y el 5% indicaron que los indicadores de gestión son bajos para la empresa.

Tabla 12*Correlaciones Bivariadas para contrastar el tercer objetivo específico*

	Rho. Spearman	Indicadores de gestión	Liquidez Financiera
Indicadores de gestión	Correlación	1,000	,769**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Liquidez Financiera	Correlación	,769**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota: Elaboración Propia.

Hipótesis de Investigación:

H_i: El resultado de los indicadores de gestión se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

H₀: El resultado de los indicadores de gestión no se relacionan con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos.

En base a la tabla presentada, se establece que existe una correlación positiva de 0.769 entre las variables “Indicadores de gestión” y “Liquidez Financiera” además se visualiza que el nivel de significancia (sig.) es menor al límite de 0.05. Aceptando de este modo, la tercera hipótesis específica y rechazando la hipótesis nula.

V. DISCUSIÓN

La discusión del estudio se sustenta en las metas propuestas de los investigadores, es decir se basan en los objetivos presentados. De esta manera los resultados alcanzados para el objetivo general, se obtuvo en el análisis inferencial en la tabla 4 aplicando la técnica de Rho. de Spearman que las variables “Gestión de cuentas por cobrar” y la variable “Liquidez” presentan una correlación fuerte de 0.792 y una significancia de 0.000. De este modo al ser valor significativo menor al límite 0.05 se acepta la hipótesis principal, la misma que establecieron los indagadores y se rechaza categóricamente la hipótesis nula. Esta información se relaciona con los resultados obtenidos por los autores García y Salazar (2019) quienes señalan una fuerte relación de las variables de estudio, debido a que la gestión de cuentas por cobrar permite recuperar las cuentas incobrables, logrando reducir el riesgo a niveles controlables, de este modo la gestión de cobranza permite minimizar los riesgos asociados al nivel de solvencia y liquidez de la empresa, asimismo añade que una adecuada gestión de cobranza debe estar ligado a políticas sólidas de control que permita vigilar y controlar los procesos internos y externos de la empresa. De manera similar Martínez et, al (2022) indican en su análisis descriptivo que el 50% de sus trabajadores mencionan que las estrategias implementadas en la organización permiten afianzar las cobranzas y reducir el nivel de morosidad, el 33% señala que la gestión de cobranza debe mejorar los procesos internos de cobro, debido a que existen retrasos en los pagos y el 17% hace mención que la gestión es idónea en la empresa y les permite alcanzar los objetivos estratégico planteados en la organización. Del mismo modo el autor Peralta (2018) menciona que es elemental en toda empresa contar con herramientas de seguimiento en las carteras de cobranza, que logren detectar si los índices de morosidad incrementan, A ello añade que la empresa debe vigilar sus activos exigibles con sus clientes, ya que de ellos la empresa puede disponer de suficientes recursos para emprender y afrontar con su carga empresarial. La gestión de cobranza es un factor predominante, que garantiza un flujo de efectivo sano, en aras del cumplimiento de los pagos de sus clientes. Por ello, es necesario tener vigilado las operaciones de la empresa, así como la revisión constante de los documentos para la toma de decisiones gerenciales.

Continuando con los hallazgos estadísticos del primer objetivo específico, se menciona en el análisis descriptivo en la tabla 5 que el 60% de encuestados menciona que las políticas de crédito implementadas en la empresa se realizan de manera regular, el 35% indicaron que se desarrolla de manera poco adecuada y el 5% indicaron que se realiza de manera inadecuada. Seguidamente en el análisis inferencial en la tabla 6 a través de la técnica de Rho. de Spearman se establece una correlación fuerte de 0.720, asimismo, el nivel de significancia es 0.000 procediendo a la aceptación de la hipótesis establecida por los indagadores. Dicha información es corroborada por los autores Ávila et al., (2019) quienes comentan que la ausencia de políticas de crédito sesga el procedimiento de cobranza, lo que conlleva al incremento de los niveles de morosidad, así como de la cuenta 19 estimación de cuentas de cobranza dudosa, asimismo menciona que la liquidez de la empresa debe ser constantemente evaluada a través de los indicadores de liquidez, de manera mensual o trimestral. En sus resultados afirma que el buen manejo y seguimiento de la cartera de cobranza permite afianzar los objetivos estratégicos plasmados en la organización, afianzando el retorno de la inversión y del capital de trabajo de los inversionistas y/o gerentes. De manera similar los autores Latorre, et al (2021) mencionan que las inadecuadas políticas de crédito en la empresa, dificultan el seguimiento de las operaciones, imposibilitan el retorno del efectivo, lo que ocasiona una reducción en los clientes y con ello la minoría de clientes fidelizados, esto debido a que los clientes no toman con seriedad los créditos otorgados, incrementándose de manera exponencial la capacidad crediticia del cliente. Además, menciona en su análisis descriptivo que la mayoría de encuestados menciona que las políticas de crédito delimitan las operaciones y actividades de la empresa, otorgando un balance positivo en la emisión de créditos.

De acuerdo a la información procesada del segundo objetivo específico, se menciona de acuerdo al análisis descriptivo en la tabla 7 que el 55% de encuestados refiere que las políticas de cobranza son poco adecuadas para elevar la liquidez financiera de la empresa, asimismo el 40% menciona que las políticas de cobranza son ejecutadas de manera regular y el 5% indica que las actuales políticas son inadecuadas para poder garantizar y mejorar la liquidez actual de la empresa. Asimismo, en el análisis inferencial, en la tabla 8 menciona una correlación moderada de 0.670 y una significancia de 0.001 procediendo a aceptar

la hipótesis presentada por los investigadores. Esta información es afirmada por los autores Villavicencio et al., (2022) quienes mencionan que la demora e ineficiencia en sus saldos por cobrar, inciden en la disminución de los ratios de liquidez, esto debido a que la empresa no cuenta con la planificación interna adecuada para su tratamiento, asimismo, hace mención que la ejecución de auditorías internas de la empresa delimitan las acciones de cobranza, además guían a la organización a alcanzar sus metas propuestas, esto se debe a que las actividades de control, son mecanismos y herramientas gerenciales que establecen el ordenamiento y procedimiento que contribuyen a reducir los riesgos de manera significativa de la empresa a niveles tolerables y controlables, con el fin de alcanzar los objetivos empresariales. Igualmente, los autores Morales y Carhuancho (2020) refiere que las políticas de cobranza deben reestructurarse en base a las actividades comerciales de la empresa, además señala que la ejecución de manera constante de las políticas de cobranza, deben ejecutarse debido a los cambios políticos, económicos y sociales, Igualmente menciona que la revisión y control de los flujos de caja, permiten tener un panorama más claro y preciso acerca de las variaciones de dinero que la empresa obtiene en un periodo determinado, con ello la organización puede tomar las decisiones en base a criterios sólidos y relevantes en su gestión.

En referencia a los datos obtenidos para el tercer objetivo específico, se menciona según los datos obtenidos en el análisis descriptivo en la tabla 9 que el 50% de trabajadores manifestaron que no se aplican los indicadores de gestión, argumentando que su presentación no se ciñe a la veracidad de su información contable, lo que dificulta a la toma oportuna de decisiones, asimismo, el 45% indicaron que la aplicación de los indicadores de gestión son realizados de manera regular y el 5% indicaron que los indicadores de gestión son ejecutados de manera inadecuada. De acuerdo a lo expuesto, en el análisis inferencial en la tabla 10 se menciona una correlación fuerte de 0.720 y un valor significativo de 0.000 aceptando la hipótesis mencionada por los investigadores. Dichos resultados son corroborados por el autor Flores (2019) quien menciona en su análisis descriptivo que el 80% de encuestados indican que la empresa no cuenta con políticas sólidas de desarrollo empresarial, así como indicadores de gestión en su negocio, por ende presentan un incremento en su índice de morosidad y en su cartera de cobranza

vencida, del mismo modo hace mención que el 20% del total de sus trabajadores comenta que los indicadores de gestión son un módulo de control que permiten entrelazar los objetivos con la visión empresarial. Esto debido a que, en sus resultados contables se analizó que con la aplicación de los indicadores de gestión la empresa incrementa la recuperabilidad de sus créditos otorgados, reduciendo hasta en un 90% los problemas en caja, inversión y liquidez. De manera similar Encinas (2019) refiere en sus resultados descriptivos que el 60% de sujetos encuestados menciona que la empresa realiza un inadecuado uso o falta de aplicabilidad de sus indicadores financieros, teniendo como resultado problemas de liquidez inmediata y poca solvencia en la compra de activos, además establece que el 90% de trabajadores menciona que la empresa no cuenta con procedimientos para analizar de manera idónea sus cuentas de cobranza vencida debido a la falta de información de los indicadores de gestión. Esto se debe a que la empresa realiza crédito a largo plazo, es decir tiene un incremento en sus ventas al crédito y no realiza la evaluación de su gestión con ningún indicador de gestión o financiero, teniendo dificultades con el cumplimiento de los pagos con terceros, y con el pago de sus obligaciones tributarias. Por ello, establece en sus resultados que la aplicación de cualquier indicador, permite realizar una valoración y estimación de los saldos contables, lo que conlleva a mejorar los resultados económicos y financieros de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados para el objetivo general, el análisis inferencial indica que existe una correlación significativa de 0,792 entre las variables "Gestión de cuentas por cobrar" y "Liquidez", así como se analiza un resultado en el sig. bilateral de 0,000, apoyando y aceptando la hipótesis general de los investigadores. Esto se debe a que la gestión de las cuentas por cobrar, es un mecanismo de control, define las actividades para canalizar los ingresos y realizar los gastos en consonancia con la gestión de la empresa. También dirige y regula los métodos y políticas de cobro.
2. De acuerdo con el análisis descriptivo de los resultados del primer objetivo específico, "Políticas de crédito", y "Liquidez", se menciona que El 60% de encuestados indicaron que las políticas de crédito se realizan de manera regular en la empresa, el 35% argumentaron que son altas y el 5% de sujetos encuestados indicaron que son bajas. Adicionalmente, el análisis inferencial reporta una correlación positiva de 0.720 y un valor sig. de 0.000, apoyando la primera hipótesis planteada. Esto se debe a que las políticas de crédito son normas técnicas que permiten crear las condiciones de los créditos concedidos a los clientes, con el objetivo de ampliar las facilidades de pago, establecer normas de crédito y fijar condiciones de crédito.
3. En cuanto al segundo objetivo específico, "Políticas de cobranza", y "Liquidez", el análisis descriptivo reveló que el 55% indica que las políticas de cobranza son altas para la empresa, lo cual dificulta poder llevar a cabo la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa, el 40% señala que se estas políticas de cobranza son ejecutadas de manera regular y el 5% indica que estas políticas son bajas para su uso y para el desempeño de la empresa. El estudio inferencial también mostró una correlación moderada de 0,670 y una sig. 0,001, lo que apoya la segunda hipótesis planteada. Estos resultados se deben a que el objetivo principal de las políticas de crédito es convertir a un corto tiempo las cuentas pendientes de pago en activos líquidos.

4. En los resultados descriptivos del tercer objetivo específico, "Indicadores de gestión" y "Liquidez", el 50% de los encuestados indicaron que los indicadores de gestión indicadores de gestión son altos y favorables para la empresa. Sin embargo, el 45% indicaron que la aplicación de los indicadores de gestión son realizados de manera regular y el 5% indicaron que los indicadores de gestión son bajos para la empresa. De acuerdo con el resultado inferencial, se acepta la tercera hipótesis de estudio de la investigación, con una correlación positiva de 0,769 y un valor sig. de 0,000. Esta información se debe a que los indicadores de gestión permiten llevar a cabo un diagnóstico situacional de la empresa, con la finalidad de poder establecer la capacidad económica que tiene la empresa para solventar sus deudas con terceros de manera adecuada.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa mantener actualizado la cartera de clientes, así como mantener un diagnóstico de la evolución de los pagos recibidos, con la finalidad de poder identificar aquellos clientes que cumplen en el tiempo establecido con sus deudas contraídas. Este proceso permitirá a la empresa tener un mayor control de su gestión de cobranza y con ello se podrá maximizar la liquidez de la empresa a niveles óptimos para llevar a cabo una adecuada gestión empresarial.
2. Se recomienda a la empresa implementar en sus políticas de créditos intereses de morosidad a aquellos créditos vencidos, del mismo modo es recomendable contar con pagarés en el supuesto que el cliente no efectúe el pago en el plazo establecido, estas medidas permitirán a la empresa contar el dinero programado en la fecha requerida y de este modo no se genere inestabilidad en la liquidez y económica de la empresa.
3. Se recomienda a la empresa mejorar las actuales políticas de cobranza, con la finalidad de tener un mejor control de los pagos obtenidos. Del mismo modo se debe monitorear la cartera de deudas incobrables con la finalidad de poder ejecutar las acciones legales respectivas para reducir de manera significativa el nivel de morosidad e incrementar la liquidez de la empresa.
4. Se recomienda a la empresa evaluar de manera permanente los resultados obtenidos con los indicadores de gestión, con la finalidad de poder determinar si los actuales procedimientos ejecutados por la empresa permiten garantizar su carga económica. Del mismo modo es necesario la presentación de los Estados Financieros fidedignos y razonables con la finalidad de poder estimar el cálculo correcto, así como la toma de decisiones adecuadas para el posicionamiento de la empresa y su continuidad empresarial.

REFERENCIAS

- Alarcón, R. (2019). *Los procedimientos de cobranza y su incidencia en la cartera de créditos*. España: Mundo E.I.R.L.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66591/Alarcón_MM_Barboza_BMC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arellano, M., & Honoré, B. (1991). *Some Test of Specifications for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations [Algunas pruebas de especificaciones de cuentas por cobrar en la empresa Monte Carlo y su aplicación de las ecuaciones de empleo]*. Madrid: En Review of Economic and Statistics. <https://www.jstor.org/stable/2297968>
- Arias, M. (2020). *Importance of accounts receivable in Colombian state entities and their impact on the preparation of financial information [Importancia de las cuentas por cobrar en las entidades estatales colombianas y su incidencia en la preparación de la información financiera.]*. Public Money & Management. doi:<https://doi.org/10.1080/09540962.2020.1766774>
- Avila, N., Gil, R., & Duque, A. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. Guayaquil: Revista Eumednet. doi:<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Babbie, R. (2020). *Fundamentos de la investigación social*. España: Gates. https://www.academia.edu/11882925/Babbie_Fundamentos_de_la_investigaci%C3%B3n_social
- Banco Mundial. (2021). *Resumen ejecutivo Perú siguiendo la senda del éxito*. Perú. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/126671468189236830/pdf/99400-SPANISH-v2-Peru-Building-on-Success-ES-spanish-WEB.pdf>
- Berger, A., & De Young, R. (1997). *Problem Loans and Cost Efficiency in Comercial Banks*". En *Journal of Banking and Finance [Préstamos por insolvencia en los costos en los bancos comerciales]*. En *Journal of Banking and Finance*. Macgrill. <https://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/analisis-de-la-morosidad-en-el-sistema-bancario-peruano.pdf>

- Boyd, J., & Gertler, M. (1996). *“U.S. comercial banking, trend, cycles and policy”* [Tendencias, ciclos y política de la banca comercial estadounidense]. EEUU: National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w4404>
- Burga, H., & Rodrigo, S. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, Periodos 2013-2017.* https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1659/Heyner_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Caldwell, J. (2014). *Teoría de flujo riqueza.* España. <https://apuntesdedemografia.com/2014/11/28/caldwell-y-la-teoria-de-los-flujos-de-riqueza/>
- CEPAL. (2021). *Estudio económico de América latina y el caribe.* Chile: Copyright. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47192/58/S2100608_es.pdf
- Chacón, D., & Villalobos, M. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017.* https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23236/Chac%c3%b3n%20Jara%20Denny%20Enjhiber_Villalobos%20Ruiz%20Miriam.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Chávez, F., & Loconi, L. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa FERRONOR S.A.C.,.* Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2141>
- Choquehuanca, J. (2019). *El régimen Mype tributario y su incidencia en la liquidez de las empresas de servicios.* Arequipa. <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/9695>
- Encinas, C. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en al liquidez de la empresa distribuidora OIL SAC.* Arequipa: UNSA. <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/9053/COenbucm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Encinas, C. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa distribuidora Oil, S.A.C. 2017.* Arequipa: Unsa.

- <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/9053/COenbucm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Flores, J. (2019). *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez en la Estación de Servicios Petrolcenter SAC - Arequipa 2017*. Arequipa: UNSA.
- <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/11157/CPflsaj.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fondo Monetario Internacional. (2021). *Informe anual del FMI de 2021*. España. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2021/eng/downloads/imf-annual-report-2021-es.pdf>
- Furkatovich, O. (2018). *Accounts Receivable Management in Selected Enterprises of Uzbekistan: Financial Stability Analysis [Gestión de cuentas por cobrar en empresas seleccionadas de Uzbekistán: Análisis de la estabilidad financiera]*. International Journal of Management Science and Business Administration. doi:<http://dx.doi.org/10.18775/ijmsba.1849-5664-5419.2014.45.1006>
- Garcia, V. (2011). *La Política monetaria y cambiaria*. Venezuela: Mc Graw Hill. <https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADENPD03.pdf>
- García, V., & Salazar, A. (2019). *El efecto en la liquidez de la empresa Polidistribuciones técnicas S.A. "Polidist" y sus cuentas por cobrar*. Guayaquil: Revista Eumed.net. doi:<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/liquidez-empresa-polidist.html>
- Gonzales, E. (2020). *Account management for charging and his effects in the liquidity in the faculty of a particular university, period 2010-2015 [Gestión de cuentas por cobro y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, periodo 2010-2015]*. Valor contable. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>
- Goode Hatt, W. (2000). *Métodos de investigación Social*. Mexico: Editorial F. Trillas S.A. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/55364.pdf>
- Guija, M., & Guija, R. (2019). *Metodología de la investigación científica*. Lima: Guigraf E.I.R.L. <https://es.scribd.com/document/385773331/Metodologia-de-La-Investigacion-Cientifica-resumen>

- Hernández , R., Fernández , C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Educación.
<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Herrera, A., & Betancurt, V. (2016). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones*. Lima: UNMSM.
 doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>
- Huamán, A. (2022). *Incidence of internal control in the management of accounts receivable in the company Jaen GasSAC-2021 [Incidencia del control interno en la gestión de las cuentas a cobrar en la empresa Jaén GasSAC-2021]*. Lima: Sapienza. doi:<https://orcid.org/0000-0003-3858-2643>
- INEI. (2021). *Instituto Nacional de Estadística e informática*. Lima.
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-el-peru-existen-mas-de-2-millones-838-mil-empresas-12937/#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20de%202021%2C%20a%20nivel%20nacional%2C%20se,de%20empresas%20con%20suspensi%C3%B3n%20temporal.>
- Jiahui, L. (2020). *The relationship between accounts receivable management and corporations' financial performance [La relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y los resultados financieros de las empresas.]*. Wenzhou: Kean University.
https://wkuwire.org/bitstream/20.500.12540/316/1/wku_etd001_cbpm01_000289.pdf
- Jórdan, C. (2015). *Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial*. Machala: Universidad Técnica de Machala.
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3043/1/TTUACE-2015-CA-CD00033.pdf>
- Takeeto, F., Timbirimu, M., Kiizah, P., & Olutayo, K. (2018). *Accounts Receivable Management and Organizational Profitability as a Function of Employee Perception in Gumutindo Coffee Cooperative Enterprise Limited (GCCE [La gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la organización en*

función de la percepción de los empleados en Gumutindo Coffee Cooperative Enterprise Limited], Mbale District Uganda. Uganda: IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF). doi:DOI: 10.9790/5933-0706043137

- Kipkirui, S. (2018). *Accounts receivable management and financial performance of kericho water and sanitation company limited, kericho, kenya*. Kenyatta university [Gestión de cuentas por cobrar y desempeño financiero de Kericho Water and Saneamiento Company Limited, Kericho, Kenia. Universidad Kenyatta]. doi:<https://ir-library.ku.ac.ke/bitstream/handle/123456789/21775/Accounts%20receivable%20management....pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Latorre, M., Rosas, C., Urbina, M., & Vidaurre, W. (2021). *Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez*. Lambayeque: UCV Hacer. doi:<http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/572/561>
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial propuesta práctica de análisis y evaluación*. Madrid: Imprenta Modelo S.L. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=487031>
- Mahmoud, M., & Nobanee, H. (2020). *Sustainability and Accounts Receivable Management: A Mini-Review*. SSRN Product & Services [Sostenibilidad y gestión de cuentas por cobrar: Una mini-revisión. Productos y servicios SSRN]. doi:https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3538711
- Martinez, F., Collazos, M., & Castro, D. (2022). *Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia*. Colombia: Ciencia Latina. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1984/2847>
- Maynard, J. (1996). *Definición de la Teoría de la Preferencia por la Liquidez*. - En <https://economia.org/teoria-preferencia-liquidez.php>. España: Copyright. <https://economia.org/teoria-preferencia-liquidez.php#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20de%20la%20preferencia%20por%20la%20liquidez%20establece%20que,a%20la%20tasa%20de%20inter%C3%A9s>.

- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. Lima: Economía Digital.
https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
- Morales, K., & Carhuancho, I. (2020). *Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C.* Lima: Latindex.
 doi:<http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/195/257>
- Mugarura, F. (2021). *Effects of accounts receivable management on the financial performance of construction companies in Rwanda, a case of NPD Ltd [Efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en los resultados financieros de las empresas de construcción de Ruanda: el caso de NPD Ltd]*. University of Rwanda.
 doi:<http://dr.ur.ac.rw/bitstream/handle/123456789/1280/Fred%20Mugarura.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Munene, F. (2018). *Accounts receivable management and financial performance of embu water and sanitation company limited, embu county, kenya [Gestión de cuentas por cobrar y su rendimiento financiero de embu water and sanitation company limited, condado de embu, kenia]*. Kenyatta: International Academic Journal of Economics and Finance (IAJEF).
 doi:https://www.iajournals.org/articles/iajef_v3_i2_216_240.pdf
- Muthoni, J., Kiprotich, I., & Kipyego, L. (2020). *Management Of Accounts Receivable And Financial Performance Of Manufacturing Firms Listed In Nairobi Stock Exchange, Kenya [Gestión de las cuentas por cobrar y rendimiento financiero de las empresas manufactureras que cotizan en la Bolsa de Nairobi, Kenia]*. Kabianga: International Journal of Scientific and Research Publications.
 doi:<http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.10.12.2020.p10858>
- Narezo, R., & Mamani, H. (2020). *Control de las cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la institución Educativa Virgen Rosario -2019*. Arequipa: Universidad Tecnológica del Perú.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3247/Robert%20Nazareno_Henry%20Mamani_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Peralta, K. (2018). *Evaluación de las cuentas por cobrar y su impacto en la rentabilidad de la empresa Distribuciones Merin S.R.L., año 2015*. Arequipa: UNSA.
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6796/COpepeki.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pozo, L. (2019). *Cuentas por cobrar y la liquidez en la compañía Tranjuanjo S.A., del Cantón Salinas, año 2017*.
https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4717/UPSE_TCA-2019-0024.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2020). *Management of accounts receivable and liquidity in the nor east adventista educational association, 2020*. AWStat [Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista del noreste, 2020. AWStat].
 doi:<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>
- Ramirez, L. (2013). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para la toma de decisiones*. Lima: file:///E:/13249-Texto%20del%20art%C3%ADculo-45984-1-10-20170527.pdf.
- Reglamento de propiedad intelectual de la UCV. (2020). Trujillo: UCV. <https://learn-us-east-1-prod-fleet02-xythos.content.blackboardcdn.com/5ea8899e63bc1/4844830?X-Blackboard-Expiration=1652691600000&X-Blackboard-Signature=VktGpr9kp7R96rBLdVklg14IYWLqiRtSTk9EmiwQtNU%3D&X-Blackboard-Client-Id=529645&response-cache-control=pr>
- Rodríguez, S. (2017). *Finanzas personales su mejor plan de vida*. Universidad de los Andes.
https://books.google.com.pe/books?id=dZFcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=liquidez+libro+2017&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj9_P_flp_2AhVqD7kGHdM_DyEQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=liquidez%20libro%202017&f=false
- Rojas, J. (1994). *La reforma del sistema financiero peruano, 1990-1995*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/834>

- Rupavathy, M., Rathika, S., & Nivedha, C. Management with reference to Fresh Minds Hospitality Private Limited [Gestión de cobranza con referencia a Fresh Minds Hospitality Private Limited]. *An Analysis of Account Receivables*. IJARIE-ISSN. doi:http://ijarie.com/AdminUploadPdf/ACCOUNT_RECEIVABLES_MANAGEMENT_ijarie11838.pdf
- Santiago, J., Valencia, S., & Huatangari, S. (2018). *La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Everis Perú S.A.C., periodos 2012-2017*. file:///E:/Santiago,%20Valencia%20y%20Huatangari_TESIS_2018%20(1).pdf
- Suarez, J. (2016). *Tratamiento contable de las cuentas por cobrar*. Bucaramanga: Universidad Colombia. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5728/1/UPSE-TCA-2021-0006.pdf>
- Vanegas, A. (2018). *Análisis e incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa BARTON S.A.* <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37416/1/TESIS%20VANEGAS%20CABRERA%20ANDREA%20JACKELINE.pdf>
- Vara Horna, A. (2015). *7 Pasos para elaborar una Tesis*. Ecuador: Empresa Editora Macro EIRL. <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>
- Villavicencio, Y., Soto, S., & Calvanapón, F. (2022). *Accounts receivable management and its effect on liquidity transport company [La gestión de las cuentas por cobrar y su efecto sobre la liquidez en una empresa de transportes]*. España: Sciendo. doi:<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/4283/4757>
- Warren, C., Reeve, J., & Fess, P. (2005). *Contabilidad administrativa*. México: Cengage learning. https://www.academia.edu/41701499/Warren_Reeve_Duchac_10e
- Zambrano, M. (2019). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la compañía materiales de vivienda Mavisa S.A.*

<https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/2463/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20ZAMBRANO%20VINCES.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz operacional de la variable independiente “Cuentas por cobrar”

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala
Cuentas por cobrar	Rodríguez (2017) refiere que la gestión de cuentas por cobrar son aquellas acciones que realiza la empresa prestadora de servicio para poder tangibilizar el retorno de su inversión y/o deuda pendiente de pago, de esta manera la empresa tiene en sus activos, dinero el cual será convertido en efectivo en corto plazo, asimismo es necesario tener un control absoluto de dichas cuentas, así como delimitar los procesos de créditos, estableciendo políticas de control para reducir los riesgos y obtener los ingresos coordinado entre la empresa y el cliente.	La primera variable agrupa tres dimensiones: Políticas de crédito, políticas de cobranza e indicadores de gestión. Cada una de las dimensiones presentadas agrupan sus respectivos indicadores, con la intención de poder hacer una medición a la variable independiente.	Políticas de crédito	Calificación del cliente	Escala de razón “Indicadores de gestión”
				Comprobante de pago	
				Registro de la deuda	
				Plazo de pago	
			Condiciones del crédito	(1) Nunca	
			Políticas de cobranza	Nivel de morosidad	(2) Casi nunca
				Tipos de cobranza	
				Garantía del pago	
				Ratio de rotación de cuentas por cobrar	
			Ratio de periodo promedio de cobro		
			Indicador de rentabilidad de ventas	(4) Casi siempre	
			Indicador de rentabilidad capital propio.		(5) Siempre

Anexo 2: Matriz operacional de la variable dependiente “Liquidez financiera”

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala	
Liquidez Financiera	Morales y Morales (2014) quien argumenta que la liquidez financiera es aquella disponibilidad, solvencia, y capacidad dineraria, que cuenta una entidad privada para poder llevar a cabo su gestión, por lo tanto, si una entidad dispone de los medios y recursos necesarios, su productividad y/o operaciones serán beneficiosas, de manera opuesta, si no cuenta con los medios necesarios, la empresa se verá limitada económicamente y no podrá realizar sus operaciones de manera adecuada.	La segunda variable agrupa tres dimensiones: Capacidad de pago, nivel de solvencia e indicadores de liquidez. Cada una de las dimensiones presentadas agrupan sus respectivos indicadores, con la intención de poder hacer una medición a la variable dependiente.	Capacidad de pago	Pago de tributos	Escala de razón “Indicadores de liquidez”	
				Pago a proveedores		
				Obligaciones financieras		
				Cumplimiento de pago		
			Nivel de solvencia	Deudas a corto plazo	(2) Casi nunca	
				Deudas a largo plazo		
				Nivel de endeudamiento		(3) A veces
				Crecimiento económico		
			Indicadores de liquidez	Razón corriente	(4) Casi siempre	
				Prueba ácida		
				Prueba defensiva		(5) Siempre
				Capital de trabajo		

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FICHA DOCUMENTAL

El presente instrumento se aplicará con la finalidad de poder demostrar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en la empresa caso de estudio, se toma en cuenta a la operacionalización de variables y revisión documentaria, siendo necesaria para procesar y analizar la información exclusivamente de las variables **Cuentas por cobrar** y **Liquidez financiera**.

DIMENSIÓN	INDICADORES	RESULTADOS OBTENIDOS
Políticas de crédito	<ul style="list-style-type: none">- Calificación del cliente- Comprobante de pago- Registro de la deuda- Plazo de pago	
Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none">- Condiciones del crédito- Nivel de morosidad- Tipos de cobranza- Garantía del pago	
Indicadores de gestión	<ul style="list-style-type: none">- Ratio de rotación de cuentas por cobrar- Ratio de periodo promedio de cobro- Indicador de rentabilidad de ventas- Indicador de rentabilidad capital propio	
Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none">- Pago de tributos- Pago a proveedores- Obligaciones financieras- Cumplimiento de pago	
Nivel de solvencia	<ul style="list-style-type: none">- Deudas a corto plazo.- Deudas a largo plazo- Nivel de endeudamiento- Crecimiento económico	
Indicadores de Liquidez	<ul style="list-style-type: none">- Razón corriente- Prueba ácida- Prueba defensiva- Capital de trabajo.	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CUESTIONARIO

OBJETIVO:

Recolectar información sobre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera.

Estimado (a) participante:

Reciba un cordial saludo, nuestros nombres son Eder Apolinar Mendoza Bautista y Patricia Alejandra Valdivia Ramos, pertenecemos a la Universidad César Vallejo; nos permitimos dirigirnos a su persona para complementar nuestra investigación denominada: “Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa”, por lo que su opinión es muy relevante para profundizar nuestra investigación y llegar a una conclusión satisfactoria.

¡Quedamos muy agradecidos por su colaboración!

A continuación, formulamos las siguientes preguntas de acuerdo a las variables y dimensiones en estudio:

Escala de medición: Likert (escala ordinal)

1. Nunca
2. Casi nunca
3. A veces
4. Casi siempre
5. Siempre

Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar	Escala de medición				
Dimensión: Políticas de crédito	1	2	3	4	5
1. La empresa determina en sus políticas de crédito la calificación del cliente para otorgarle facilidades de pago.					
2. Se emite el comprobante de pago cuando el cliente solicita el combustible, la misma que puede ser pendiente por cobrar o a través de una compra directa.					
3. La empresa tiene un registro de la deuda de todos sus clientes, la misma que es entregado como un reporte a la gerencia para la toma de decisiones.					
4. Se establece el plazo de pago entre la empresa y el cliente determinando las responsabilidades y obligaciones del mismo.					
Dimensión: Políticas de cobranza	1	2	3	4	5
5. Las condiciones de crédito permiten establecer los lineamientos para hacer efectivo el pago acordado.					
6. La empresa tiene determinado el nivel de morosidad de la empresa, el mismo que está controlado mediante la utilización de indicadores financieros.					
7. La empresa realiza la cobranza directa, preventiva y extrajudicial a los clientes que se encuentran en cobranza dudosa.					
8. Se realiza en la prestación de créditos garantía del pago con la finalidad de asegurar el pago del cliente por el combustible solicitado.					
Dimensión: Indicadores de gestión	1	2	3	4	5
9. La empresa determina su liquidez y cumplimiento de obligaciones aplicando el ratio de rotación de cuentas por pagar.					

10. La empresa determina el cumplimiento de pago de sus créditos otorgados aplicando el ratio de periodo promedio de cobro.					
11. Se determina de manera semestral la eficiencia operativa de la empresa a través del indicador de rentabilidad de ventas.					
12. La empresa determina la eficiencia de su patrimonio a través del indicador de rentabilidad capital propio.					
Variable dependiente: Liquidez Financiera	Escala de medición				
Dimensión: Capacidad de pago	1	2	3	4	5
13. La empresa dispone de recursos económicos suficientes para cumplir cabalmente con el pago de tributos.					
14. La empresa tiene suficiente capacidad económica para afrontar sus deudas y cumplir con el pago a sus proveedores.					
15. La empresa tiene determinado cuáles son sus obligaciones financieras y cómo estas repercuten en su liquidez financiera.					
16. La empresa cumple con los pagos acordados a sus trabajadores, proveedores y con la administración tributaria.					
Dimensión: Nivel de solvencia	1	2	3	4	5
17. Se cuenta con suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo.					
18. La empresa ha estimado sus deudas a largo plazo teniendo una planificación de aquellas que están próximas a cumplirse.					
19. Se ha determinado el nivel de endeudamiento de cada uno de los clientes, así como su respectiva línea de crédito.					
20. El nivel de solvencia de la empresa le ha permitido tener un crecimiento económico en su gestión empresarial.					
Dimensión: Indicadores de liquidez	1	2	3	4	5
21. Se determina el rendimiento de los activos de la empresa aplicando el indicador de razón corriente.					
22. Se determina a través del ratio prueba ácida la capacidad de la empresa para generar activos líquidos.					

23. La empresa determina a través del indicador prueba defensiva la disponibilidad inmediata que tiene para operar con sus activos sin incurrir a un financiamiento				
24. Se ha determinado a través del ratio capital de trabajo la solvencia económica que tiene la empresa para afrontar con sus obligaciones y deudas pendientes de pago.				

Anexo 4: Análisis de confiabilidad por ítem

Alfa de Cronbach para la variable: Gestión de cuentas por cobrar

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,963	,965	12

Analizando los datos procesados en el estadístico se menciona que existe una confiabilidad fuerte y adecuada de 0.963 para todos los indicadores que comprenden la variable principal, de este modo el instrumento es pertinente y tiene las características estadísticas óptimas para llevar a cabo el estudio.

Alfa de Cronbach para la variable: Liquidez financiera

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,957	,957	12

Analizando los datos procesados en el estadístico se menciona que existe una confiabilidad fuerte y adecuada de 0.957 para todos los indicadores que comprenden la variable principal, de este modo el instrumento es pertinente y tiene las características estadísticas óptimas para llevar a cabo el estudio.

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La empresa determina en sus políticas de crédito la calificación del cliente para otorgarle facilidades de pago.	95,35	266,871	,902	,976
Se emite el comprobante de pago cuando el cliente solicita el combustible, la misma que puede ser pendiente por cobrar o a través de una compra directa.	95,45	268,787	,851	,977
La empresa tiene un registro de la deuda de todos sus clientes, la misma que es entregado como un reporte a la gerencia para a toma de decisiones.	95,60	267,516	,887	,976

Se establece el plazo de pago entre la empresa y el cliente determinando las responsabilidades y obligaciones del mismo.	95,70	276,011	,677	,978
Las condiciones de crédito permiten establecer los lineamientos para hacer efectivo el pago acordado.	95,50	277,737	,584	,978
La empresa tiene determinado el nivel de morosidad de la empresa, el mismo que está controlado mediante la utilización de indicadores financieros.	95,70	272,011	,770	,977
La empresa realiza la cobranza directa, preventiva y extrajudicial a los clientes que se encuentran en cobranza dudosa.	95,60	266,042	,783	,977
Se realiza en la prestación de créditos garantía del pago con la finalidad de asegurar el pago del cliente por el combustible solicitado.	96,05	276,682	,877	,977
La empresa determina su liquidez y cumplimiento de obligaciones aplicando el ratio de rotación de cuentas por pagar.	95,65	268,345	,769	,977
La empresa determina el cumplimiento de pago de sus créditos otorgados aplicando el ratio de periodo promedio de cobro.	95,25	268,934	,887	,976
Se determina de manera semestral la eficiencia operativa de la empresa a través del indicador de rentabilidad de ventas	95,55	266,471	,904	,976

La empresa determina la eficiencia de su patrimonio a través del indicador de rentabilidad capital propio.	95,65	266,871	,872	,976
La empresa dispone de recursos económicos suficientes para cumplir cabalmente con el pago de tributos.	95,35	267,713	,872	,976
La empresa tiene suficiente capacidad económica para afrontar sus deudas y cumplir con el pago a sus proveedores.	95,35	270,661	,827	,977
La empresa tiene determinado cuáles son sus obligaciones financieras y como estas repercuten en su liquidez financiera.	95,35	270,029	,736	,977
La empresa cumple con los pagos acordados a sus trabajadores, proveedores y con la administración tributaria.	95,80	273,326	,720	,978
Se cuenta con suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo.	95,70	269,274	,811	,977
La empresa ha estimado sus deudas a largo plazo teniendo una planificación de aquellas que están próximas a cumplirse.	95,65	268,555	,813	,977
Se ha determinado el nivel de endeudamiento de cada uno de los clientes, así como su respectiva línea de crédito.	95,40	267,937	,872	,976

El nivel de solvencia de la empresa le ha permitido tener un crecimiento económico en su gestión empresarial.	95,65	277,818	,641	,978
Se determina el rendimiento de los activos de la empresa aplicando el indicador razón corriente.	95,90	274,832	,623	,978
Se determina a través del ratio prueba ácida la capacidad de la empresa para generar activos líquidos.	95,70	268,432	,787	,977
La empresa determina a través del indicador prueba defensiva la disponibilidad inmediata que tiene para operar con sus activos sin incurrir a un financiamiento	95,70	263,484	,853	,977
Se ha determinado a través del ratio capital de trabajo la solvencia económica que tiene la empresa para afrontar con sus obligaciones y deudas pendientes de pago.	95,65	264,871	,884	,976

Anexo 5: Tabla de normalidad

	Shapiro-Wilk Estadístico	gl	Sig.
Políticas de crédito	,828	20	,002
Políticas de cobranza	,799	20	,001
Indicadores de gestión	,835	20	,003
Gestión de cuentas por cobrar	,807	20	,001
Liquidez Financiera	,827	20	,002

Nota: Elaboración Propia.

En base a la tabla presentada, se menciona que se trabajó con la prueba de normalidad para analizar si los datos presentados correspondientes a las variables y dimensiones de estudio son normales o anormales. Por lo expuesto se procedió a trabajar con la técnica Rho. de Spearman, esto se debe a que la muestra de estudio corresponde a 20 encuestados y presenta un nivel de significancia menor al límite de 0.05, por consiguiente, se procede a trabajar dicha técnica estadística.

Anexo 6: Validación del instrumento por juicio de expertos

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Gestión de cuentas por cobrar

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Políticas de crédito							
1	La empresa determina en sus políticas de crédito la calificación del cliente para otorgarle facilidades de pago.	X		X		X		
2	Se emite el comprobante de pago cuando el cliente solicita el combustible, la misma que puede ser pendiente por cobrar o a través de una compra directa.	X		X		X		
3	La empresa tiene un registro de la deuda de todos sus clientes, la misma que es entregado como un reporte a la gerencia para la toma de decisiones.	X		X		X		
4	Se establece el plazo de pago entre la empresa y el cliente determinando las responsabilidades y obligaciones del mismo.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Políticas de cobranza	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Las condiciones de crédito permiten establecer los lineamientos para hacer efectivo el pago acordado.	X		X		X		
6	La empresa tiene determinado el nivel de morosidad de la empresa, el mismo que está controlado mediante la utilización de indicadores financieros.	X		X		X		
7	La empresa realiza la cobranza directa, preventiva y extrajudicial a los clientes que se encuentran en cobranza dudosa.	X		X		X		
8	Se realiza en la prestación de créditos garantía del pago con la finalidad de asegurar el pago del cliente por el combustible solicitado.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de gestión	Si	No	Si	No	Si	No	
9	La empresa determina su liquidez y cumplimiento de obligaciones aplicando el ratio de rotación de cuentas por pagar.	X		X		X		
10	La empresa determina el cumplimiento de pago de sus créditos otorgados aplicando el ratio de periodo promedio de cobro.	X		X		X		
11	Se determina de manera semestral la eficiencia operativa de la empresa a través del indicador de rentabilidad de ventas.	X		X		X		
12	La empresa determina la eficiencia de su patrimonio a través del indicador de rentabilidad capital propio.	X		X		X		

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Liquidez financiera

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Capacidad de pago							
1	La empresa dispone de recursos económicos suficientes para cumplir cabalmente con el pago de tributos.	X		X		X		
2	La empresa tiene suficiente capacidad económica para afrontar sus deudas y cumplir con el pago a sus proveedores.	X		X		X		
3	La empresa tiene determinado cuáles son sus obligaciones financieras y cómo estas repercuten en su liquidez financiera.	X		X		X		
4	La empresa cumple con los pagos acordados a sus trabajadores, proveedores y con la administración tributaria.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de solvencia							
5	Se cuenta con suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo.	X		X		X		
6	La empresa ha estimado sus deudas a largo plazo teniendo una planificación de aquellas que están próximas a cumplirse.	X		X		X		
7	Se ha determinado el nivel de endeudamiento de cada uno de los clientes, así como su respectiva línea de crédito.	X		X		X		
8	El nivel de solvencia de la empresa le ha permitido tener un crecimiento económico en su gestión empresarial.	X		X		x		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de liquidez							
9	Se determina el rendimiento de los activos de la empresa aplicando el indicador de razón corriente.	X		X		X		
10	Se determina a través del ratio prueba ácida la capacidad de la empresa para generar activos líquidos.	X		X		X		
11	La empresa determina a través del indicador prueba defensiva la disponibilidad inmediata que tiene para operar con sus activos sin incurrir a un financiamiento.	X		X		X		
12	Se ha determinado a través del ratio capital de trabajo la solvencia económica que tiene la empresa para afrontar con sus obligaciones y deudas pendientes de pago.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: ACOSTA LIMAY ROSIO ELIZABETH
DNI: 07168866

Especialidad del evaluador: CONTADOR PÚBLICO Y DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN

.....

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto Informante

DRA. ACOSTA LIMAY ROSIO ELIZABETH

Correo: racostal@ucvvirtual.edu.pe

DNI: 07168866

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS
PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	BACHILLER EN CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES Fecha de diploma: 15/10/1993 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES PERU
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 26/02/1997 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	MAESTRO EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS Fecha de diploma: 28/02/2013 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A. PERU
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	DOCTOR EN ADMINISTRACION Fecha de diploma: 05/07/2013 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A. PERU
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	BACHILLER EN EDUCACION Fecha de diploma: 20/11/2013 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS PERU
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	LICENCIADA EN EDUCACION ESPECIALIDAD EN CONTABILIDAD Fecha de diploma: 18/03/15 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
ACOSTA LIMAY, ROSIO ELIZABETH DNI 07168866	BACHILLER EN DERECHO Fecha de diploma: 16/06/21 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 04/04/2013 Fecha egreso: 27/10/2020	UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A. PERU

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Gestión de cuentas por cobrar

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Políticas de crédito							
1	La empresa determina en sus políticas de crédito la calificación del cliente para otorgarle facilidades de pago.	X		X		X		
2	Se emite el comprobante de pago cuando el cliente solicita el combustible, la misma que puede ser pendiente por cobrar o a través de una compra directa.	X		X		X		
3	La empresa tiene un registro de la deuda de todos sus clientes, la misma que es entregado como un reporte a la gerencia para a toma de decisiones.	X		X		X		
4	Se establece el plazo de pago entre la empresa y el cliente determinando las responsabilidades y obligaciones del mismo.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Políticas de cobranza	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Las condiciones de crédito permiten establecer los lineamientos para hacer efectivo el pago acordado.	X		X		X		
6	La empresa tiene determinado el nivel de morosidad de la empresa, el mismo que está controlado mediante la utilización de indicadores financieros.	X		X		X		
7	La empresa realiza la cobranza directa, preventiva y extrajudicial a los clientes que se encuentran en cobranza dudosa.	X		X		X		
8	Se realiza en la prestación de créditos garantía del pago con la finalidad de asegurar el pago del cliente por el combustible solicitado.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de gestión	Si	No	Si	No	Si	No	
9	La empresa determina su liquidez y cumplimiento de obligaciones aplicando el ratio de rotación de cuentas por pagar.	X		X		X		
10	La empresa determina el cumplimiento de pago de sus créditos otorgados aplicando el ratio de periodo promedio de cobro.	X		X		X		
11	Se determina de manera semestral la eficiencia operativa de la empresa a través del indicador de rentabilidad de ventas.	X		X		X		
12	La empresa determina la eficiencia de su patrimonio a través del indicador de rentabilidad capital propio.	X		X		X		

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Liquidez financiera

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Capacidad de pago							
1	La empresa dispone de recursos económicos suficientes para cumplir cabalmente con el pago de tributos.	X		X		X		
2	La empresa tiene suficiente capacidad económica para afrontar sus deudas y cumplir con el pago a sus proveedores.	X		X		X		
3	La empresa tiene determinado cuáles son sus obligaciones financieras y cómo estas repercuten en su liquidez financiera.	X		X		X		
4	La empresa cumple con los pagos acordados a sus trabajadores, proveedores y con la administración tributaria.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de solvencia							
5	Se cuenta con suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo.	X		X		X		
6	La empresa ha estimado sus deudas a largo plazo teniendo una planificación de aquellas que están próximas a cumplirse.	X		X		X		
7	Se ha determinado el nivel de endeudamiento de cada uno de los clientes, así como su respectiva línea de crédito.	X		X		X		
8	El nivel de solvencia de la empresa le ha permitido tener un crecimiento económico en su gestión empresarial.	X		X		x		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de liquidez							
9	Se determina el rendimiento de los activos de la empresa aplicando el indicador de razón corriente.	X		X		X		
10	Se determina a través del ratio prueba ácida la capacidad de la empresa para generar activos líquidos.	X		X		X		
11	La empresa determina a través del indicador prueba defensiva la disponibilidad inmediata que tiene para operar con sus activos sin incurrir a un financiamiento.	X		X		X		
12	Se ha determinado a través del ratio capital de trabajo la solvencia económica que tiene la empresa para afrontar con sus obligaciones y deudas pendientes de pago.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: C.P.C. DONATO DIAZ DIAZ
DNI: 08467350

Especialidad del evaluador: CONTADOR PÚBLICO – MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA
.....

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto Informante.

.....
Mg. Donato Diaz Diaz

DNI: 08467350

Teléfono: +51(1) 2024342 Anexo 2040

Correo: diazdi29@ucvvirtual.edu.pe

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
DIAZ DIAZ, DONATO DNI 08467350	CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 29/01/1997 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i>
DIAZ DIAZ, DONATO DNI 08467350	BACHILLER EN CONTABILIDAD Fecha de diploma: 27/11/1995 Modalidad de estudios: - Fecha matricula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i>
DIAZ DIAZ, DONATO DNI 08467350	MAGISTER EN GESTION PUBLICA Fecha de diploma: 28/06/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 06/06/2014 Fecha egreso: 31/12/2014	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Gestión de cuentas por cobrar

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Políticas de crédito							
1	La empresa determina en sus políticas de crédito la calificación del cliente para otorgarle facilidades de pago.	X		X		X		
2	Se emite el comprobante de pago cuando el cliente solicita el combustible, la misma que puede ser pendiente por cobrar o a través de una compra directa.	X		X		X		
3	La empresa tiene un registro de la deuda de todos sus clientes, la misma que es entregado como un reporte a la gerencia para a toma de decisiones.	X		X		X		
4	Se establece el plazo de pago entre la empresa y el cliente determinando las responsabilidades y obligaciones del mismo.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Políticas de cobranza	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Las condiciones de crédito permiten establecer los lineamientos para hacer efectivo el pago acordado.	X		X		X		
6	La empresa tiene determinado el nivel de morosidad de la empresa, el mismo que está controlado mediante la utilización de indicadores financieros.	X		X		X		
7	La empresa realiza la cobranza directa, preventiva y extrajudicial a los clientes que se encuentran en cobranza dudosa.	X		X		X		
8	Se realiza en la prestación de créditos garantía del pago con la finalidad de asegurar el pago del cliente por el combustible solicitado.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de gestión	Si	No	Si	No	Si	No	
9	La empresa determina su liquidez y cumplimiento de obligaciones aplicando el ratio de rotación de cuentas por pagar.	X		X		X		
10	La empresa determina el cumplimiento de pago de sus créditos otorgados aplicando el ratio de periodo promedio de cobro.	X		X		X		
11	Se determina de manera semestral la eficiencia operativa de la empresa a través del indicador de rentabilidad de ventas.	X		X		X		
12	La empresa determina la eficiencia de su patrimonio a través del indicador de rentabilidad capital propio.	X		X		X		

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
Liquidez financiera**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Capacidad de pago							
1	La empresa dispone de recursos económicos suficientes para cumplir cabalmente con el pago de tributos.	X		X		X		
2	La empresa tiene suficiente capacidad económica para afrontar sus deudas y cumplir con el pago a sus proveedores.	X		X		X		
3	La empresa tiene determinado cuáles son sus obligaciones financieras y cómo estas repercuten en su liquidez financiera.	X		X		X		
4	La empresa cumple con los pagos acordados a sus trabajadores, proveedores y con la administración tributaria.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de solvencia							
5	Se cuenta con suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo.	X		X		X		
6	La empresa ha estimado sus deudas a largo plazo teniendo una planificación de aquellas que están próximas a cumplirse.	X		X		X		
7	Se ha determinado el nivel de endeudamiento de cada uno de los clientes, así como su respectiva línea de crédito.	X		X		X		
8	El nivel de solvencia de la empresa le ha permitido tener un crecimiento económico en su gestión empresarial.	X		X		x		
	DIMENSIÓN 3: Indicadores de liquidez							
9	Se determina el rendimiento de los activos de la empresa aplicando el indicador de razón corriente.	X		X		X		
10	Se determina a través del ratio prueba ácida la capacidad de la empresa para generar activos líquidos.	X		X		X		
11	La empresa determina a través del indicador prueba defensiva la disponibilidad inmediata que tiene para operar con sus activos sin incurrir a un financiamiento.	X		X		X		
12	Se ha determinado a través del ratio capital de trabajo la solvencia económica que tiene la empresa para afrontar con sus obligaciones y deudas pendientes de pago.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

**Apellidos y nombres del juez evaluador: C.P.C. JHOANSSON VICTOR MANUEL QUILIA VALERIO
DNI: 45151436**

Especialidad del evaluador: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, MG. EN GESTIÓN PÚBLICA – MBA -ESPECIALISTA EN ASESORÍA DE TESIS.

.....

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



.....
**Mg. JHOANSSON VICTOR MANUEL
QUILIA VALERIO
DNI: 45151436**

Correo: jquiliav@ucvvirtual.edu.pe

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
QUILIA VALERIO, JHOANSSON VICTOR MANUEL DNI 45151436	BACHILLER EN CONTABILIDAD Fecha de diploma: 06/11/17 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 27/08/2011 Fecha egreso: 27/07/2017	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
QUILIA VALERIO, JHOANSSON VICTOR MANUEL DNI 45151436	CONTADOR PÚBLICO Fecha de diploma: 20/02/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
QUILIA VALERIO, JHOANSSON VICTOR MANUEL DNI 45151436	MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA Fecha de diploma: 15/04/19 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 09/10/2017 Fecha egreso: 20/01/2019	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. <i>PERU</i>
QUILIA VALERIO, JHOANSSON VICTOR MANUEL DNI 45151436	MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA Fecha de diploma: 21/04/21 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 03/04/2019 Fecha egreso: 09/08/2020	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. <i>PERU</i>

Anexo 7: Estados Financieros de la empresa LUBEMEBU S.A.C.

LUBEMEBU SAC
Ruc: 20558599813
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
EN NUEVOS SOLES (S/.)

<i>A C T I V O S</i>	<i>NOTA</i>	<i>AÑO</i>
<i>ACTIVOS CORRIENTES</i>		<i>2021</i>
<i>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO</i>	<i>3</i>	<i>148,791</i>
<i>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS</i>	<i>4</i>	<i>707,189</i>
<i>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-RELACIONADAS</i>	<i>5</i>	<i>88,557</i>
<i>CUENTAS POR COB AL PERSONAL ACC (SOC) DIRECT Y GEREN</i>	<i>6</i>	<i>7,140</i>
<i>CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS</i>	<i>7</i>	<i>101,378</i>
<i>CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-RELACIONADAS</i>	<i>8</i>	<i>31,736</i>
<i>SERVICIOS Y OTROS CONTRATOS POR ANTICIPADO</i>	<i>9</i>	<i>4,235</i>
<i>EXISTENCIAS (NETO)</i>	<i>10</i>	<i>233,999</i>
<i>MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS</i>	<i>11</i>	<i>1,758</i>
<i>ACTIVOS DIFERIDOS</i>	<i>15</i>	<i>2,777</i>
<i>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</i>		<u><i>1,327,560</i></u>
 <i>ACTIVOS NO CORRIENTES</i>		
<i>ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO</i>	<i>12</i>	<i>390,446.00</i>
<i>INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO</i>	<i>13</i>	<i>1,063,309.00</i>
<i>INTANGIBLES</i>	<i>14</i>	<i>44,525.00</i>
<i>DEPRECIACION AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO ACUMULADA</i>	<i>16</i>	<i>-754,949.00</i>
<i>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</i>		<u><i>743,331.00</i></u>
<i>TOTAL A C T I V O S</i>		<u><u><i>2,070,891.00</i></u></u>
 <i>PASIVOS Y PATRIMONIO</i>		
<i>PASIVOS CORRIENTES</i>		
<i>TRIB CONT Y APORT AL SIST DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR</i>	<i>17</i>	<i>46,146.00</i>
<i>REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR</i>	<i>18</i>	<i>77,038.00</i>
<i>CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS</i>	<i>19</i>	<i>102,563.00</i>
<i>CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-RELACIONADAS</i>	<i>20</i>	<i>2,718.00</i>
<i>CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS (SOC, DIRECTORES)</i>	<i>21</i>	<i>-4,300.00</i>
<i>OBLIGACIONES FINANCIERAS</i>	<i>22</i>	<i>1,421,651.00</i>
<i>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS-TERCEROS</i>	<i>23</i>	<i>0.00</i>
<i>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS-RELACIONADAS</i>	<i>24</i>	<i>149,100.00</i>
<i>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</i>		<u><i>1,794,916.00</i></u>
 <i>PASIVOS NO CORRIENTES</i>		
<i>OBLIGACIONES FINANCIERAS</i>		<u><i>0.00</i></u>
<i>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</i>		<u><i>0.00</i></u>
<i>TOTAL PASIVOS</i>		<u><i>1,794,916.00</i></u>
 <i>P A T R I M O N I O</i>		
<i>CAPITAL</i>	<i>25</i>	<i>246,750.00</i>
<i>CAPITAL ADICIONAL</i>	<i>26</i>	<i>0.00</i>
<i>RESULTADOS ACUMULADOS</i>	<i>27</i>	<i>22,825.00</i>
<i>RESULTADO DEL EJERCICIO</i>		<u><i>6,400.00</i></u>
<i>TOTAL P A T R I M O N I O</i>		<u><i>275,975.00</i></u>
<i>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</i>		<u><u><i>2,070,891.00</i></u></u>

LUBEMEBU SAC
Ruc: 20558599813
ESTADO DE RESULTADOS DEL PERIODO
Y OTROS RESULTADOS INTEGRALES
DEL: 2021/ENERO/01 AL: 2021/DICIEMBRE/31
EN NUEVOS SOLES (S/.)

	AÑO
<u>INGRESOS OPERACIONALES</u>	2021
VENTAS	7,136,245
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIF.CONCEDIDOS	-5,848
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	7,130,397
COSTO DE VENTA	-6,014,762
COSTO DEL SERVICIO	-173,109
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-6,187,871
UTILIDAD BRUTA	942,526
 <u>GASTOS OPERATIVOS</u>	
GASTOS DE ADMINISTRACION	-861,397
GASTOS DE VENTA	-366,397
GANANCIA (PERDIDA) POR VENTA DE ACTIVOS	0
UTILIDAD OPERATIVA	-285,268
 <u>OTROS INGRESOS Y/O GASTOS</u>	
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES OBTENIDOS	251,252
OTROS INGRESOS DE GESTION	69,623
INGRESOS FINANCIEROS	5
GASTOS FINANCIEROS	-29,212
PART.EN LOS RES DE PARTES REL POR EL MET DE PART	0
GANANCIA (PERDIDA) POR INSTRUMENTOS FINANC.DERIVA	0
RESULTADO ANT. DE PART. E IMPUESTO A LA RENTA	6,400
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	6,400
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	0
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	6,400

Anexo 8: Carta de autorización



LUBEMEBU S.A.C.

"GRIFO SAN JOSE"

"AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL"

AREQUIPA 18 de septiembre de 2022

YO BRUNO EMILIO CAMACHO ARCE
GERENTE GENERAL
LUBEMEBU S.A.C.
Av. Daniel Alcides Carrion 853 - Urb. Casapia - JLBYS - AREQUIPA

Asunto: Autorizar para la ejecución del Proyecto de Investigación Contabilidad

De mi mayor consideración:

A su vez, la presente tiene como objetivo la autorización, a fin de que el(la) Bach. PATRICIA ALEJANDRA VALDIVIA RAMOS, con DNI 4555572 y Bach. EDER APOLINAR MENDOZA BAUTISTA, con DNI 46335081 del Programa de Titulación para universidades no licenciadas, Taller de Elaboración de Tesis de la Escuela Académica Profesional de CONTABILIDAD, pueda ejecutar su investigación titulada: "**GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ FINANCIERA EN UNA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS EN AREQUIPA 2022**", en la institución que pertenece a su digna Dirección; agradeceré se le brinden las facilidades correspondientes.

Sin otro particular, me despido de Usted, no sin antes expresar los sentimientos de mi especial consideración personal.

Atentamente,



Firma y Sello

Ing. Bruno Emilio Camacho Arce

Anexo 9: Estadística

IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado

Registro

Correlaciones no paramétricas

Título

Notas

Conjunto de datos

Correlaciones

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=VARIABLE1 VARIABLE2
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

[ConjuntoDatos1] E:\PATRICIA - EDER\SPSS\BASE DE DATOS - modificado.sav

Correlaciones

Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	Gestión de cuentas por cobrar	Liquidez Financiera
			1,000	,792**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,792**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Efectúe una doble pulsación para activar

IBM SPSS Statistics Procesador está listo 10:02 13/12/2022

IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado

Registro

Correlaciones no paramétricas

Título

Notas

Conjunto de datos

Correlaciones

Registro

Correlaciones no paramétricas

Título

Notas

Correlaciones

			N	20	20
	Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,792**	1,000	
		Sig. (bilateral)	,000	.	
		N	20	20	

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

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=CRÉDITO VARIABLE2
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coefficiente de correlación	Políticas de crédito	Liquidez Financiera
			1,000	,720**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,720**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

IBM SPSS Statistics Procesador está listo 10:03 13/12/2022

*Resultado2 [Documento2] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado

- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Conjunto de datos
 - Correlaciones
- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Correlaciones
- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Correlaciones

	N	20	20
Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,720**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	20	20

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

NONPAR CORR
 /VARIABLES=COBRANZA VARIABLE2
 /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

➔ **Correlaciones no paramétricas**

Correlaciones

Rho de Spearman	Políticas de cobranza	Coefficiente de correlación	Políticas de cobranza	Liquidez Financiera
			1,000	,670**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	20	20
	Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,670**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	20	20

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

IBM SPSS Statistics Procesador está listo | 1 minuto OM | 10:04 | 13/12/2022

*Resultado2 [Documento2] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado

- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Conjunto de datos
 - Correlaciones
- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Correlaciones
- Registro
- Correlaciones no paramétricas
 - Título
 - Notas
 - Correlaciones

	N	20	20
Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	,670**	1,000
	Sig. (bilateral)	,001	.
	N	20	20

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

NONPAR CORR
 /VARIABLES=VARIABLE2 INDICADORES
 /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

➔ **Correlaciones no paramétricas**

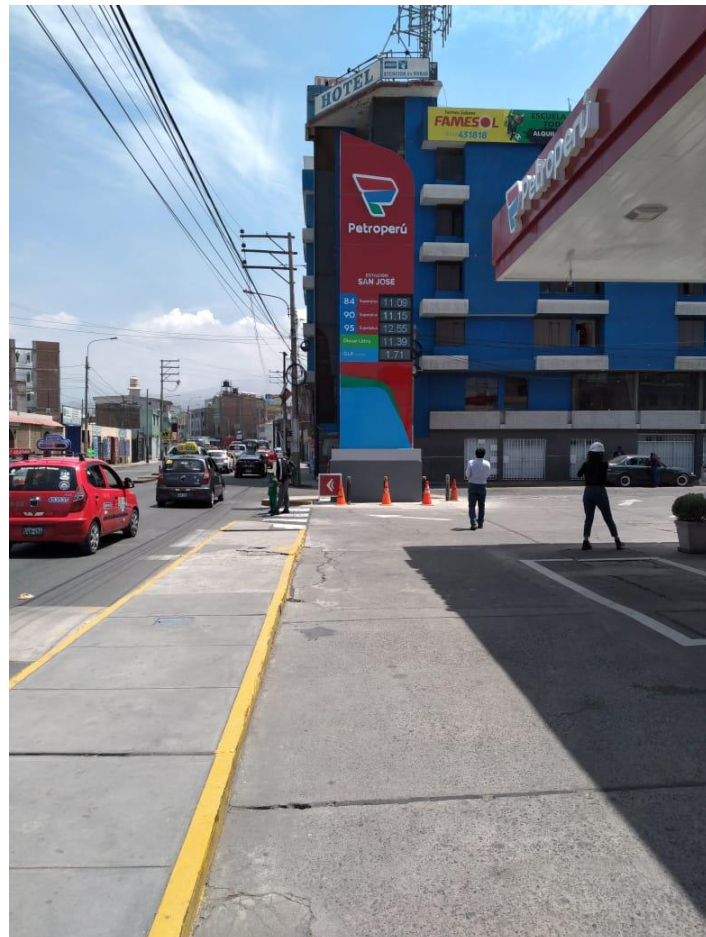
Correlaciones

Rho de Spearman	Liquidez Financiera	Coefficiente de correlación	Liquidez Financiera	Indicadores de gestión
			1,000	,769**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Indicadores de gestión	Coefficiente de correlación	,769**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

IBM SPSS Statistics Procesador está listo | 1 minuto OM | 10:04 | 13/12/2022

Anexo 10: Fotos de la empresa





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, NILA GARCIA CLAVO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa

", cuyos autores son MENDOZA BAUTISTA EDER APOLINAR, VALDIVIA RAMOS PATRICIA ALEJANDRA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 11 de Enero del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
NILA GARCIA CLAVO DNI: 43815291 ORCID: 0000-0002-9043-3883	Firmado electrónicamente por: GCLAVON el 11-01- 2023 02:53:39

Código documento Trilce: TRI - 0516870