



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Estrategias de cobranza y la liquidez de la empresa industrial
manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Cabrera Tinoco, Ceila Yanina (orcid.org/0000 -0002-8564-3915)

ASESORA:

Mgtr. Calua Arroyo, Jury Anita (orcid.org/0000-0002-8017-729X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

El siguiente proyecto está dedicado primeramente a Dios, mi papá que me está cuidando desde el cielo, mi madre, familiares y demás personas al ser los pilares y piezas esenciales y de esa manera cumplir con mis objetivos propuestos.

Así mismo, a la universidad cesar vallejo por brindarme su apoyo a seguir logrando mis metas y los proyectos profesionales. De la misma manera agradezco a la asesora, Mgtr. Calua Arroyo, Jury Anita por su apoyo en lo largo del desarrollo del proyecto de investigación y guiarme.

Agradecimiento

Manifiesto mi sincero y profundo agradecimiento a la Mgtr. Calua Arroyo, Jury Anita, quien es mi principal colaborador en la totalidad de la investigación y con sus conocimientos, enseñanzas y su orientación estando en cada paso de proceso, del proyecto de investigación.

Asimismo, deseo expresar el reconocimiento de la Universidad César Vallejo por todo el apoyo y preparación brindado a lo largo de proyecto y a la vez mi carrera.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CALUA ARROYO JURY ANITA, 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: "Estrategias de cobranza y la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022", cuyo autor es CABRERA TINOCO CEILA YANINA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22.00%, 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, 19 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CALUA ARROYO JURY ANITA DNI: 18153718 ORCID: 0000-0002-8017-729X	Firmado electrónicamente por: JCALUA el 19-07- 2023 19:48:50

Código documento Trilce: TRI - 0601963



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, CABRERA TINOCO CEILA YANINA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Estrategias de cobranza y la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
CABRERA TINOCO CEILA YANINA DNI: 75988113 ORCID: 0000-0002-8564-3915	Firmado electrónicamente por: CCABRERATI el 19-08- 2023 09:16:20

Código documento Trilce: INV - 1317159

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor	iv
Declaratoria de originalidad del autor	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de tablas	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	5
2.1. Marco Legal.....	9
III. METODOLOGÍA	10
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	10
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra y muestreo	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Método de análisis de datos	15
3.7. Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	16
V. CONCLUSIONES	21
VI. RECOMENDACIONES	25
REFERENCIAS	26
ANEXOS.....	24

Índice de tablas

Tabla 1. Ratios de liquidez	9
Tabla 2. Registro de expertos	14
Tabla 3. Estadísticas de confiabilidad (cnf.)	14
Tabla 4. Niveles de las estrategias de cobranza de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022	16
Tabla 5. Niveles de la liquidez de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022	17
Tabla 6. Prueba de normalidad mediante Shapiro Wilk.....	18
Tabla 7. Análisis correlacional mediante Rho de Spearman	19
Tabla 8. Análisis correlacional a través de Rho de Spearman.....	20

Resumen

La liquidez resulta muy trascendental para que una entidad cubra a corto plazo sus obligaciones y se mantenga operando en el mercado, es así como las estrategias de cobranza deben ser eficaces para que se recuperen las cuentas por cobrar; sin embargo, existen casos en que no se aplican las estrategias adecuadas o simplemente se carece de dichas estrategias; en ese sentido, la indagación propuso como objetivo general, determinar la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022, de manera que se ejecutó una averiguación aplicada y enfoque cuantitativo, de diseño no experimental - transversal y de alcance correlacional. Para la recolección de datos se empleó un cuestionario constituido por 18 preguntas, el mismo que fue respondido por la totalidad de la población, que en esta investigación fue equivalente al muestreo, la que estuvo formado por 19 trabajadores de la entidad estudiada. Los resultados se recabo con un nivel de significancia de 0,01; de la misma manera, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,58, por lo que se infiere que la correlación es positiva considerable entre las variables, en ese marco se concluyó que las estrategias de cobranza se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022.

Palabras clave: Estrategias de cobranza, Liquidez, Cuentas por cobrar.

Abstract

Liquidity is very transcendental for an entity to cover its obligations in the short term and remain operating in the market, this is how collection strategies must be effective so that accounts receivable are recovered; however, there are cases in which the appropriate strategies are not applied or simply lack such strategies; In this sense, the investigation proposed as a general objective, to determine the relationship of the collection strategies with the liquidity of the manufacturing industry company of the Puente Piedra district, 2022, so that an applied investigation and quantitative, design approach was carried out. non-experimental - cross-sectional and correlational in scope. For data collection, a questionnaire consisting of 18 questions was used, the same one that was answered by the entire population, which in this investigation was equivalent to sampling, which was made up of 19 workers from the entity studied. The results were collected with a significance level of 0.01; In the same way, a correlation coefficient of 0.58 was obtained, so it is inferred that the correlation is considerable positive between the variables, in this framework it was concluded that the collection strategies are significantly related to the liquidity of the manufacturing industry company of the Puente Piedra district, 2022.

Keywords: Collection strategies, Liquidity, Accounts receivable.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, implementar estrategias de cobranza adecuadas en una empresa permite una mayor facilidad de recuperación del dinero; así mismo, mejora las relaciones con los clientes y al mismo tiempo conocerlos mejor, y por ende saber a quién se le debe seguir dando créditos y a quien no; por otro lado, posibilita el desempeño de los compromisos financieros de la entidad, siempre y cuando se ejecuten las estrategias adecuadas; por el contrario, cuando no existen o no se aplican de la manera correcta dichas estrategias, se produce un incremento en la morosidad de los clientes, lo cual trae consigo que la empresa enfrente problemas de liquidez.

Al respecto, Landeta e Ynzunza (como se citó en Pizzán,2020), indican que en Ecuador el 63% de las empresas solamente ejecutan estrategias de cobranzas denominadas blandas; en otras palabras, mensajes y llamadas, las cuales no producen resultados positivos en la recuperación de las deudas pendientes. De igual manera, mencionan que durante los últimos años estas empresas sufrieron un quiebre en lo que se refiere a la disponibilidad de efectivo, así mismo, ampliaron su cartera de clientes lo que conllevó a que sus cuentas por cobrar aumenten.

En el ámbito nacional, Ticono (2020) señala que las estrategias de cobro cooperan en la recuperación de las deudas; además, su fin primordial es cerrar el ciclo de venta, el cual está conformando por: solicitud, aprobación del crédito, facturación, envío de la mercadería y cobranza; por lo tanto, queda evidenciado que es un instrumento valioso para las empresas.

Adicionalmente, la falta de liquidez de las empresas es considerado un gran obstáculo en el Perú independientemente de la magnitud de éstas, principalmente en las MYPE, las cuales representan el 96 % del mundo empresarial del territorio nacional. Cuando los desembolsos por los productos o servicios que se ofrecen son postergados, existe la probabilidad de que la empresa sufra una escasez de efectivo para afrontar sus obligaciones imprescindibles y cercanas; además, surgen diversos inconvenientes cuando se produce dicha escasez, puesto que la empresa no dispondrá de dinero para la renovación de inventarios; además, habrá complicaciones para pagar a sus colaboradores y proveedores; todo ello puede

ocasionar que se adquieran deudas en situaciones poco favorables e inclusive un cierre definitivo de la organización (Vásquez, 2022).

A nivel local, Chalco, (2021) refiere que las estrategias de cobranza son indispensables para conseguir el éxito en una empresa que brinda crédito, sin importar el rubro al que pertenezca, las ganancias de la organización están sujetas al ciclo y la continuidad de la inversión del capital. La estrategia de cobranza está conectada con la reducción de la mora; la empresa tiene que efectuar el estudio de los estados financieros de sus clientes y debe brindar opciones para la solución de las diferentes clases de morosos con el fin de mejorar el hábito de pago de los clientes.

En la empresa investigada se lograron identificar algunos problemas en el área de cobranzas, los cuales están afectando a la liquidez, entre estos se mencionan los siguientes: Ausencia de estrategias para realizar un seguimiento exitoso a las cuentas por cobrar; así mismo, escasa capacitación a los colaboradores del área mencionada; por otro lado, se evidencia un desempeño ineficiente por parte de la gerencia. Sobre ello, Salazar et al. (2021) hace mención que en el Perú no tenemos una cultura de pago, uno de los motivos es que los colaboradores de las áreas correspondientes no perciben las capacitaciones apropiadas, ocasionando que brinden créditos sin que los clientes cumplan con los requisitos establecidos por la empresa, es por ello que surge la necesidad de implantar un plan de estrategias para las áreas de créditos, cobranzas y ventas, que permitan su mejoramiento; puesto que, si no se aplica como es debido el reglamento interno, en caso existiera, el proceso de cobranza se ve obstaculizado.

Las posibles causas de los problemas que se identifican en la empresa en estudio, se debe a que no se realiza una buena gestión administrativa por parte de las personas que dirigen esta organización, lo cual conlleva a que las cuentas por cobrar no se estén recuperando a su debido tiempo. Sobre ello, Rodríguez (2018) menciona que las organizaciones están en la obligación de organizar los cobros efectuando un proceso integral. Así mismo, refiere que el valor de las cuentas por cobrar va disminuyendo de acuerdo al periodo transcurrido de mora; en otras palabras, a mayor plazo es menor la probabilidad de recuperar la deuda.

De no llegar a solucionar los problemas antes mencionados se pueden presentar las siguientes consecuencias: La empresa no podrá cumplir con sus obligaciones, como pago de tributos, remuneraciones, etc. Además, no logrará un crecimiento ya que no contará con los recursos suficientes para hacerlo; adicionalmente, la empresa podría incurrir en financiamiento externo lo que ocasionaría gastos adicionales a causa de los intereses y lo que podría ser aún más grave un quiebre inminente.

Ante ello se planteó el siguiente problema de investigación: ¿Cuál es la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022? Y como problemas específicos: ¿Cuáles son las estrategias de cobranza que se aplican en la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022?, ¿Cuáles son los ratios de liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022? Y ¿Cuál es la relación de las dimensiones de las estrategias cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra?

La presente investigación se justificó en primer lugar por su *conveniencia*; ya que, la compañía mencionada pudo identificar cuáles son las deficiencias que se ha presentado en el área de cobranzas y como éstas están influyendo en su liquidez. También por su *relevancia social* porque logró concientizar a los clientes de esta organización a ponerse al día con sus deudas pendientes. Además, por las *implicaciones prácticas*; debido a que, cooperará con la implementación de nuevas estrategias para lograr hacer efectivo los cobros pendientes e incrementar los ingresos de la empresa. Adicionalmente, se justificó por su *valor teórico*, porque la información recopilada para el estudio de cada variable podrá ser utilizada como fuente bibliográfica por otros investigadores.

En concordancia a lo mencionado, el objetivo general de este estudio ha sido: Determinar la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022 y como objetivos específicos: Determinar el nivel de las estrategias de cobranza de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; Determinar el nivel de los ratios de liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente

Piedra, 2022 y Determinar la relación de las dimensiones de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022.

En la hipótesis general se mencionó que las estrategias de cobranza se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de puente piedra, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Con el propósito de profundizar en la variable estrategias de cobranza, se citó los siguientes antecedentes:

En un estudio efectuado en Quito, Coronel (2019) menciona que las estrategias de cobranza es un grupo de acciones asociadas y ejecutada de manera oportuna y adecuadamente a los clientes con el fin de conseguir la liberación de las cuentas por cobrar, de tal forma que los activos exigibles de la empresa se transformen en activos líquidos de la manera más eficiente y veloz posible, conservando en el transcurso la aptitud positiva de los clientes para negociaciones venideras.

En una investigación realizada en Colombia, Martínez et al. (2022) sostienen que las estrategias de cobranza que se apliquen, son claves para controlar los niveles de morosidad en una organización que ofrece sus productos al crédito. El desempeño eficiente de las actividades encomendadas a los colaboradores de dicha área permitirá obtener resultados óptimos, con respecto al desarrollo organizacional total de la entidad y no solamente por la mejor selección de los clientes a quienes se les brindará el crédito.

Por otro lado, en una investigación ejecutada en Latacunga-Ecuador, se menciona que uno de los puntos claves de las estrategias de cobranzas consiste en que los colaboradores se encuentren en constante capacitación acerca del proceso de cobro que la entidad debe ejecutar en concordancia a la clase de cliente, ya que, no se aplicaría el mismo modo de cobranza a un cliente que rara vez cae en morosidad, por alguna situación de emergencia personal o por olvido, que a un cliente que constantemente cae en morosidad, o inclusive, no posee la voluntad de efectuar la amortización por el crédito que le otorgaron (Catota, 2022).

Así mismo Yagual (2022) acota que el término estrategias de cobranza se refiere a los procedimientos que se realizan con la finalidad de hacer que se cumpla el compromiso de pago conseguido, ya sea a través de facturas o créditos. El proceso de cobranzas de una empresa se determina mediante políticas internas, así como de situaciones externas como el interés, la inflación, entre otras. La viabilidad de este proceso ayudará a la rentabilidad de la organización, incremento de las ventas

y satisfacción de los clientes.

En un estudio realizado en Chiclayo, Vásquez (2022) alega que las estrategias de cobranza son consideradas como grandes instrumentos de ayuda; a pesar de ello, la gran mayoría de organizaciones no cuentan con estas herramientas, en algunas oportunidades resulta siendo un inconveniente para la empresa; debido a que, cuando se produce una reducción en los ingresos financieros no se obtienen las utilidades esperadas, las que permitan la ejecución de inversiones futuras, imposibilitando tener un adecuado funcionamiento de la organización perjudicando a la rentabilidad, gestión y liquidez; todo ello generará que la empresa no sea competitiva en el mercado donde se desempeña.

En una investigación realizada en la región Callao, Miranda (2018) refiere que la cobranza es primordial para lograr el éxito de cualquier empresa que ofrece sus productos o servicios al crédito, sin importar el tamaño de la organización, sus ganancias están sujetas a la frecuencia y ciclo de la reinversión de su capital. Así mismo, menciona que tiene como finalidad recuperar las cuentas por cobrar.

Por otro lado, en una tesis elaborada en Lambayeque la autora indica que las estrategias de cobranza son recursos, lineamientos, normativas y políticas con las que cuenta una empresa, la cual brinda préstamos, con estos mecanismos adquiere garantías para que lo invertido retorne. Así mismo estas estrategias establecen las reglas de acuerdo; como también, las formas de realizar el cobro, los plazos de cobro, las condonaciones, etc. (Fernández, 2021).

Finalmente, Pun (2020) sostiene que la variable estrategias de cobranza puede ser medidas a través de las siguientes dimensiones: *Segmentación de los clientes deudores*; se puede clasificar teniendo en cuenta diferentes criterios como puede ser zona del cliente, días de mora, productos adquiridos, rango de mora, entre otros. Para poder asignar las tareas correspondientes al área de cobranzas, es necesario primeramente poder identificar qué tipo de clientes morosos tiene la empresa. *Beneficios por pagos puntuales*; ser responsable con las deudas trae consigo muchas ventajas, pero al mismo tiempo es importante hacerles saber a los clientes que cuentan con dichos beneficios, una de las formas de mantener las deudas en modo ordenado, es poseer un cronograma y establecer fechas de pago

o llevar un registro en una agenda, colocarlo en un lugar visible y resaltarlo en el calendario es una buena alternativa para tenerlo presente. *Alternativas de cobranza*; las estrategias de cobranza productivas coordinan, supervisan y coordinan el grupo de actividades y administran el desarrollo de la cobranza de un equipo de trabajo, con la finalidad de recuperar de manera inmediata la liquidez de los activos. Una de las maneras de facilitar la organización de la cobranza es compartiendo las estrategias que son más productivas. Hacer uso de una estrategia de cobranza significa recuperar el dinero de manera ordenada y profesional. Por otro lado, las estrategias de cobranza posibilitan establecer hechos y aplicarlas de manera oportuna para lograr transformar las deudas en activos realizables y líquidos.

Según lo indicado por los autores citados líneas arriba, se deduce que las estrategias de cobranza son un conjunto de procedimientos que las empresas utilizan para lograr que sus clientes puedan pagar las deudas que tienen con ellas, cabe mencionar que estas estrategias serán efectivas sólo si los encargados de establecerlas tengan la suficiente capacidad de planear, organizar y ejecutar dichas estrategias.

Con referencia a la variable liquidez se consideraron los siguientes antecedentes:

En una tesis diseñada en Ecuador, Pindado y Duque (como se citó en Noroña, 2018) conceptualizan a la liquidez como la facilidad que tiene la entidad para enfrentar sus responsabilidades de pago en el instante de su vencimiento; del mismo modo, refiere que la liquidez es la facultad que dispone una organización para originar fondos suficientes con los que pueda cancelar sus compromisos a corto plazo.

En una tesis elaborada en El Salvador, los autores indican que una de las falencias más comunes en una empresa es calcular el nivel de liquidez y más complicado aún, establecer el riesgo de liquidez. Así mismo, refiere que uno de los riesgos de la falta de liquidez es que la empresa se vea en la necesidad de adquirir líneas de financiamiento, lo cual va a generar gastos no previstos (F Rodríguez; M Rodríguez, 2018).

Por otro lado, en una revista científica publicada en Panamá, los autores hacen mención que, para efectuar el cálculo de la liquidez de una organización, es necesario tomar como referencia los activos que son más líquidos; es decir, aquellos que podrían convertirse en efectivo con mayor facilidad, para llevar a cabo la cancelación de las obligaciones a corto plazo. De este modo, cuando más elevada resulte esta razón, la empresa tendrá mayor capacidad para cancelar sus deudas. La liquidez de una organización puede medirse mediante indicadores como: Índice de Solvencia, Prueba Acida y Liquidez Corriente; éstos están fundamentados en los activos y pasivos corrientes (L Sáenz; L Sáenz, 2019).

En una tesis elaborada en Chiclayo, Mendoza (2020) añade que la liquidez es una representación del activo corriente de una entidad, cuyas cualidades son la agilidad y facilidad para transformarse en efectivo, con la finalidad de afrontar sus obligaciones al plazo de vencimiento, y que la empresa siga funcionando de manera normal. Por consiguiente, es de gran importancia que una empresa posea activos sumamente líquidos. El estado de situación financiera establece ciertos activos que poseen la característica de ser líquidos, como el dinero en efectivo, las cuentas corrientes, las cuentas por cobrar y por último se encuentran las existencias.

Finalmente, en un estudio llevado a cabo en Chiclayo, Lucumí (2020) acota que la liquidez es la capacidad que posee una entidad empresarial para establecer en cualquier momento los fondos adecuados, si ésta no tiene liquidez, se verá en la obligación de acudir a financiamientos externos como sobregiros, pagarés, entre otros, produciendo gastos financieros que hagan perder la estabilidad a la empresa, lo cual impacta de manera negativa en la rentabilidad y liquidez de la misma.

Así mismo, este autor nos menciona las dimensiones con las que se puede medir la variable liquidez. *La Razón Corriente*; es la relación que se da partir de los activos corrientes y pasivos corrientes, el resultado indica que por cada sol que debe la empresa, tiene "x" soles de activo corriente para pagar su deuda corriente. *La prueba ácida*; establece que tan capaz es la entidad para solventar en corto plazo sus obligaciones, sin necesidad de acudir a sus inventarios, en otras palabras, sería que la empresa está en la capacidad de convertir sus activos en capital aún sin contar con sus inventarios. *Capital de trabajo*; es la diferencia entre el pasivo

corriente y el activo corriente, de esta forma se determina el nivel de activo corriente que posee la entidad para realizar sus operaciones o para invertir, esto da a entender que el efectivo que posee la empresa para operar proviene del activo corriente.

Tabla 1

Ratios de liquidez

Variable	Dimensión	Fórmula
	Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
Liquidez	Prueba Ácida	Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente
	Capital de trabajo	Activo Corriente – Pasivo

Nota: Datos tomados de Lucumí (2020).

Tomando como referencia las definiciones brindadas por diferentes autores; a mi entender, la liquidez se conceptualiza como la capacidad que posee una empresa o entidad para convertir sus activos en dinero en el menor tiempo posible, con la finalidad de ejecutar sus responsabilidades en el corto plazo y de esta forma hacer que la organización continúe realizando sus actividades y mantenerse en el mercado.

2.1. Marco Legal

NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar

NIC 39 Instrumento Financieros: Reconocimiento y medición

NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar

NIIF 9 Instrumentos Financieros

“El reconocimiento, la medición y la revelación de los hechos económicos que involucran instrumentos financieros en el contexto internacional, se encuentran regulados por las NIC 32 y 39 y las NIIF 7 y 9” (Valencia Lemos et al., 2018). Así mismo cabe mencionar que las cuentas por cobrar son consideradas activos financieros.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Teniendo en cuenta la finalidad de la investigación puede ser aplicada, la cual está enfocada en darle solución a los problemas que surgen en los procedimientos de producción, reparto, circulación y consumo de bienes y servicios de todo tipo de actividad que desarrollan los humanos, se le llama aplicada debido a que, teniendo como sustento la investigación básica, se plantean problemas o hipótesis para posteriormente resolverlos y mejorar la actividad productiva de la sociedad (Esteban, 2018).

La investigación que tiene un enfoque cuantitativo interactúa con situaciones que pueden ser medidas, en otras palabras, se les puede atribuir un número, como, por ejemplo: habitantes de una ciudad, alumnos de un colegio, peso, edad, número de hijos, etc.; mediante el uso de herramientas estadísticas para su posterior análisis de los datos recolectados; su fin fundamental consiste en describir, explicar, predecir controlar las causas y predice las posibles consecuencias, así mismo, plantea las conclusiones basándose en la utilización de la cuantificación o métrica, de la recolección de sus resultados y el procesamiento de los mismos, interpretación y análisis, mediante el uso del método hipotético-deductivo (Sánchez, 2019).

De acuerdo a lo mencionado, la presente investigación fue de tipo aplicada y de enfoque cuantitativo.

Diseño de investigación

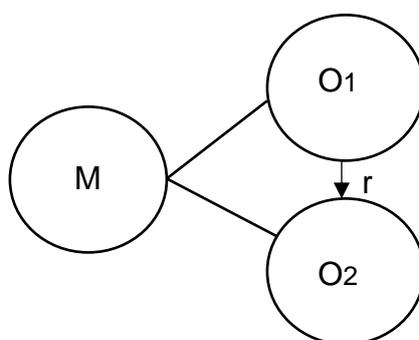
Cuando en una investigación (I) se emplea un diseño no experimental, no existe manipulación de variables, no obstante, se interpreta aplicando métodos investigativos determinados (Guamán et al., 2021).

Por otro lado, en un diseño transversal los datos son extensos y se recopilan en un momento establecido del tiempo, lo que brinda una vista global de la forma en que se distribuye la o las variables teniendo como referencia una muestra, en un punto preciso del tiempo. En ese sentido, este diseño explica la realidad tal cual es

precisamente en ese momento concreto (Rasinger,2020).

“Una investigación en donde se emplea el diseño correlacional, tiene como propósito descubrir la relación o nivel de asociación que hay entre dos o más variables o conceptos en una muestra en especial” (Gómez, 2020).

Teniendo en cuenta lo mencionado por los autores, en la presente indagación se empleó un diseño no experimental - transversal, correlacional.



Dónde:

M: Muestra

O1: Se estudia la variable estrategias de cobranza. (EC)

O2: Se estudia la variable liquidez. (L)

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Estrategias de cobranza

Es un grupo de acciones asociadas y ejecutada de manera oportuna y adecuadamente a los clientes con el fin de conseguir la liberación de las cuentas por cobrar, de tal forma que los activos exigibles de la empresa se transformen en activos líquidos de la manera más eficiente y veloz posible, conservando en el transcurso la aptitud positiva de los clientes para negociaciones venidera (Coronel, 2019).

Variable 2: Liquidez

La liquidez es una representación del activo corriente que posee una entidad, cuyas cualidades que poseen son la agilidad y facilidad para transformarse en efectivo, con la finalidad de afrontar sus obligaciones al plazo de vencimiento, y que la empresa siga funcionando de manera normal. Por consiguiente, es de gran

importancia que una empresa posea activos sumamente líquidos (Mendoza, 2020).

3.3. Población, muestra y muestreo

Población:

La población es una agrupación de asuntos o elementos, que son accesibles, limitados y definidos, los cuales servirán como referencia para elegir la muestra, así mismo, éstos poseen ciertas características definidas (Villasís et al. 2016).

En relación con eso, la población para el presente estudio se conformó por 19 trabajadores de la empresa de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra.

- **Criterios de inclusión:** Los trabajadores que pertenecen a la empresa en estudio
- **Criterios de exclusión:** No se está excluyendo a ningún trabajador.

Muestra:

Hernández-Sampieri y Mendoza (como se citó en Arias et al., 2022) indican que es un subconjunto que representa a la población o universo, los datos recopilados serán conseguidos de la muestra, pero antes de ello se debe establecer la población, la cual se determina a partir de la realidad problemática de la investigación.

Para esta investigación se ha tomado como muestra a los 19 colaboradores de la entidad en estudio.

Muestreo:

Es el procedimiento mediante el cual se adquiere la muestra, normalmente consiste en un procedimiento matemático (Beltrán et al. 2020).

Unidad de análisis:

La unidad de análisis es un determinado objeto estudio de donde se obtendrán los datos que serán analizados en la investigación (Arias et al., 2022).

En este caso la unidad de análisis es el trabajador de la empresa del distrito de Puente Piedra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Salvador-Oliván et al. (2021) refiere que la encuesta es un procedimiento sistemático a través del cual se obtienen datos por medio de respuestas a interrogantes llevadas a cabo a un conjunto de sujetos con la finalidad de explicar las cualidades de la población a la que pertenecen. Dicho procedimiento de indagación ha sido largamente usado en la totalidad de los ámbitos de conocimiento, empezando por las ciencias de la salud hasta las ciencias sociales.

La técnica utilizada para recabar los datos en esta investigación fue una encuesta dirigida a cada trabajador de la empresa.

Instrumentos de recolección de datos

Arias (2020) menciona que una herramienta de recolección de datos empleada habitualmente en labores de indagación científica es el cuestionario. Está compuesta por un grupo de interrogantes planteadas de manera ordenada y un conjunto de probables respuestas que la persona encuestada deberá de contestar. No hay respuestas buenas o malas, todas ellas conducen a un resultado distinto y se formulan a una población constituida por personas.

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos, es un cuestionario aplicado a los colaboradores de la empresa y consta de 9 ítems por variable, mediante una escala de Likert y está dirigido a toda la empresa a determinar las Estrategias de cobranza y liquidez, variables que se están abordando en esta investigación.

Validez

La validez del instrumento que fue utilizado en el presente estudio se realizó a través de tres profesionales de ciencias económicas. Quienes calificaron a cada uno de los ítems diseñados en el cuestionario.

Tabla 2*Registro de expertos*

Experto	Especialidad
CPC. Ramos Hoyos Vilma	Contador
Lic. Quiñones Aicatuero Khateryn	Economista
Lic. Ramos Hoyos Nixon	Economista

Nota. CPC.: Contador público colegiado; Lic.: Licenciado

Confiabilidad

Para determinar la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se utilizó el Alfa de Cronbach, a través del cual se obtuvo un nivel de consistencia buena para la variable estrategias de cobranza, así como para la variable liquidez.

Tabla 3*Estadísticas de confiabilidad*

VARIABLES	Alfa de Cronbach	Nº de elementos	Nivel de consistencias
Estrategias de cobranza	0.73	9	Buena
Liquidez	0.76	9	Buena

Nota. Datos obtenidos del alfa de Cronbach

3.5. Procedimientos

Se solicitó, primeramente, el permiso correspondiente a la empresa para el desarrollo del estudio, posterior a ello se procedió a aplicar el cuestionario a una muestra piloto con la finalidad de garantizar la confiabilidad del instrumento. Continuando con el desarrollo del proyecto se procedió a utilizar el instrumento a la totalidad de la muestra establecida, para continuar con el análisis de datos obtenidos y poder obtener los resultados, discutirlos y acotar las conclusiones correspondientes.

3.6. Método de análisis de datos

En la reciente investigación el análisis de los datos por medio se ejecutó a través del software SPSS v 26 y Microsoft Excel, en donde se plasmaron los datos obtenidos de la aplicación del cuestionario, de tal forma que se obtuvieron las tablas de distribución de frecuencia necesaria para su respectivo análisis descriptivo; en relación a la estadística inferencial se empleó la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, considerando que la muestra consta de 19 colaboradores de la empresa; además, se utilizó la prueba de Spearman posterior a la aplicación de la prueba de normalidad; para determinar la correlación entre las variables y dimensiones.

3.7. Aspectos éticos

La investigación se fundamentó en los buenos principios, guía vigente y lineamientos decretados por la Universidad César Vallejo. Igualmente se aplicó las normas APA 7ª edición para el correcto citado de los autores, años de investigación y referencias que fueron considerados en el presente estudio. Asimismo, se solicitó los permisos correspondientes a la empresa para utilizar su información y realizar la encuesta a su personal, toda la información es confidencial.

IV. RESULTADOS

Para la obtención de los resultados se recurrió al apoyo de Microsoft Excel y el SPSS v26, con los que se obtuvo los rangos para los niveles de las dimensiones y variable; así mismo, se utilizó la prueba de Shapiro Wilk dado que la muestra fue menor a 50; en ese sentido, se hizo uso de la prueba de Spearman ya que los datos no presentaron normalidad.

4.1. Análisis descriptivo de las variables y dimensiones

4.1.1. Análisis de las estrategias de cobranza de la empresa (E.C)

Tabla 4

Niveles de las estrategias de cobranza de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022

Variable y Dimensión	Nivel	Rango	Cantidad	Porcentaje
Variable 1: Estrategias de cobranza	Ineficiente	9 – 21	5	26%
	Regular	22 – 34	10	53%
	Eficiente	35 – 45	4	21%
Dimensión 1: Segmentación de clientes deudores	Ineficiente	3 – 7	6	32%
	Regular	8 – 12	10	53%
	Eficiente	13 – 15	3	16%
Dimensión 2: Beneficios por pagos puntuales	Ineficiente	3 – 7	3	16%
	Regular	8 – 12	14	74%
	Eficiente	13 – 15	2	11%
Dimensión 3: Alternativas de cobranza	Ineficiente	3 – 7	8	42%
	Regular	8 – 12	9	47%
	Eficiente	13 – 15	2	11%

Nota. Datos obtenidos del cuestionario aplicado a la muestra.

Interpretación

Teniendo en cuenta los datos de la tabla 2, se evidenció que las estrategias de cobranza, así como las dimensiones: Segmentación de clientes deudores, Beneficios por pagos puntuales y Alternativas de cobranza se ubican en el nivel regular con 53%, 53%, 74% y 47% correlativamente. Esto quiere decir que los

trabajadores en su mayoría consideran que las estrategias de cobranza no son lo suficientemente efectivas.

4.1.2. Análisis de la Liquidez de la empresa (L)

Tabla 5

Niveles de la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022

Variable y Dimensión	Nivel	Rango	Cantidad	Porcentaje
Variable 2: Liquidez	Baja	9 – 21	2	11%
	Regular	22 – 34	16	84%
	Alta	35 – 45	1	5%
Dimensión 1: Razón corriente	Baja	3 – 7	4	21%
	Regular	8 – 12	14	74%
	Alta	13 – 15	1	5%
Dimensión 2: Prueba ácida	Baja	3 – 7	4	21%
	Regular	8 – 12	12	63%
	Alta	13 – 15	3	16%
Dimensión 3: Capital de trabajo	Baja	3 – 7	6	32%
	Regular	8 – 12	13	68%
	Alta	13 – 15	0	0%

Nota. Datos obtenidos del cuestionario aplicado a la muestra.

Interpretación

De acuerdo a lo obtenido en la tabla 3, se evidenció que la liquidez y sus dimensiones: Razón corriente, prueba ácida y Capital de trabajo; poseen un nivel regular con 84%, 74%, 63% y 68% respectivamente. Por lo que se deduce que los encuestados consideran que la liquidez no es la esperada, pero aun así cubre las obligaciones de la empresa.

4.2 Análisis inferencial de las dimensiones y variables

4.2.1 Normalidad de las estrategias de cobranza, la liquidez y dimensiones de las estrategias de cobranza de la empresa

Tabla 6

Prueba de normalidad mediante Shapiro Wilk

Dimensiones/VARIABLES	Estadístico	gl	Sig.	Normalidad
D1: Segmentación de los clientes deudores	,803	19	,001	No existe
D2: Beneficios por pagos puntuales	,703	19	,000	No existe
D3: Alternativas de cobranza	,781	19	,001	No existe
V1: Estrategias de cobranza	,812	19	,002	No existe
V2: Liquidez	,560	19	,000	No existe

Nota. gl=grado de libertad, Sig.=Significancia

Interpretación

Para determinar la normalidad de las dimensiones de las estrategias de cobranza, así como de las variables se tomó en cuenta los datos obtenidos de la prueba Shapiro Wilk, debido a que la muestra fue menor a 50, en ese sentido, conforme a los resultados de la tabla 4 se determinó que las dimensiones y las variables no presentan normalidad, debido que en el nivel de significancia de las antes mencionadas fue menor a 0,05.

4.2.2 Correlación de las dimensiones de las estrategias de cobranza y la liquidez la empresa

Tabla 7

Análisis correlacional mediante Rho de Spearman

Dimensiones	Variable	Prueba	Coeficiente	Sig.	Relación
D1: Segmentación de los clientes deudores		Spearman	,40	,09	No
D2: Beneficios por pagos puntuales	V2: Liquidez	Spearman	,50	,03	Si
D3: Alternativas de cobranza		Spearman	,38	,11	No

Nota. Sig.= Significancia

Interpretación

A través de la prueba de Spearman se determinó que la segmentación de los clientes deudores no se relaciona de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; debido a que el nivel de significancia obtenido fue 0,09; el cual es mayor a 0,05.

Por medio de la prueba de Spearman se determinó que los beneficios por pagos puntuales se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; porque el nivel de significancia obtenido fue 0,03; el cual es menor a 0,05; de igual manera, esta relación es positiva media, considerando que el coeficiente de correlación fue 0,50.

Mediante la prueba de Spearman se determinó que las alternativas de cobranza no se relacionan con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; en virtud de que el nivel de significancia obtenido fue 0,11; el cual es mayor a 0,05.

4.2.3 Correlación de las estrategias de cobranza y la liquidez de la empresa

Tabla 8

Análisis correlacional a través de Rho de Spearman

Variablen	Prueba	Coficiente	Sig.	Relación
Estrategias de cobranza	Spearman	0,58	0,01	Si
Liquidez				

Nota. Sig.=Significancia

Interpretación

Por medio de la prueba de Spearman se determinó que las estrategias de cobranza se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; esto porque el nivel de significancia obtenido fue 0,01; el cual es menor a 0,05; así mismo, esta relación es positiva considerable, dado que el coeficiente de correlación fue 0,58.

V. DISCUSIÓN

Se propuso como objetivo específico nro. 1 determinar el nivel de las estrategias de cobranza de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022. Coronel (2019) menciona que las estrategias de cobranza es un grupo de acciones asociadas y ejecutada de manera oportuna y adecuadamente a los clientes con el fin de conseguir la liberación de las cuentas por cobrar. En la presente investigación se halló que las estrategias de cobranza se ubican en un nivel regular con un 53%, puesto que los encuestados consideran que no se está logrando recuperar las deudas a su debido tiempo. Esto difiere con lo encontrado por Miranda (2018) quien, en su estudio realizado en una empresa de servicios aeroportuarios, determinó que las estrategias de cobranza presentan un nivel bueno, esto posiblemente se debe a que se están ejecutando de una manera correcta al momento de realizar los cobros a los clientes. En ese sentido, se puede mencionar que el nivel de las estrategias de cobranza va a depender de que tan efectivas sean al momento de reducir las tasas de morosidad que existen en las empresas.

El objetivo específico nro. 2 fue determinar el nivel de los ratios de liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022. Lucumí (2020) acota que la liquidez es la capacidad que posee una entidad empresarial para establecer en cualquier momento los fondos adecuados, si ésta no tiene liquidez, se verá en la obligación de acudir a financiamientos externos como sobregiros, pagarés, entre otros. En esta investigación se obtuvo que el nivel de la liquidez se encuentra dentro del nivel regular con un 84%, esto se debe a que en ciertas ocasiones la empresa tiene complicaciones para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Mendoza (2020) encontró un resultado diferente, puesto que en su estudio analizó los indicadores de liquidez y obtuvo que se encuentra en un nivel alto ya que la empresa cumple oportunamente con sus obligaciones; del mismo modo, en el estudio realizado por L Sáenz; L Sáenz (2019) se encontró un resultado diferente, puesto que se encontró un nivel bajo en la liquidez de una empresa de supermercados luego de analizar los indicadores. Por tanto, se menciona que los niveles de la liquidez varían en las empresas, posiblemente esto dependa de que tan efectivas son las estrategias que se están aplicando para

realizar los cobros; así mismo, para determinar el nivel de liquidez es fundamental realizar el análisis a través de los indicadores o ratios.

Se planteó como objetivo específico nro. 3 determinar la relación de las dimensiones de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra 2022. Gonzales (2020) refiere que los beneficios por pagos puntuales, la segmentación de los clientes deudores y las alternativas de cobranza, cooperan para recuperar el efectivo que se produce a través de las ventas a crédito ejecutadas por la organización, por consiguiente, es fundamental aplicar diferentes estrategias de cobranza para no afectar la liquidez de la empresa. En el presente estudio se halló relación entre la dimensión beneficios por pagos puntuales con la variable liquidez; esto se debe a que la empresa actualmente brinda ciertos descuentos a los clientes por pronto pago; por el contrario, no se encontró relación entre las dimensiones segmentación de los clientes deudores y alternativas de cobranza con la liquidez, posiblemente sea porque no existe una buena segmentación de clientes morosos y tampoco se estén aplicando las estrategias correctas. Los resultados de Panta y Ruiz (2020) difieren parcialmente, pues se encontró los factores de las estrategias de cobranza se relacionan con la liquidez, ya que en la empresa de transportes donde se enfocó su estudio no contaba con procesos y políticas de cobranza, y esto conllevó a que las cuentas por cobrar incrementaran así mismo indica que toda empresa debería contar con estas estrategias ya que son sumamente importantes para recuperar las cuentas por cobrar y reducir la tasa de morosidad. Considerando los antecedentes previamente mencionados, se puede acotar que existen diferentes componentes dentro de las estrategias de cobranza, y éstas se relacionan de manera directa con la liquidez de la empresa, debido a que, va a permitir que la entidad cuente con efectivo suficiente para cumplir con las obligaciones a corto plazo como pago de remuneraciones, tributos, pago a proveedores, entre otros.

Finalmente, el objetivo general fue determinar la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022. Garrido (2019) indica que en la actualidad las estrategias de cobranza se relacionan de manera directa en la liquidez de las organizaciones, debido a que son un factor importante para realizar una gestión de cobranzas

eficiente, facilitando que se tomen las decisiones para cumplir con las obligaciones que se posee, se debe considerar diversas estrategias al momento de brindar un crédito, debido a que en numerosas ocasiones se generan morosidades en las cuentas por cobrar, lo cual dificulta la toma de decisiones. En la presente investigación se determinó que las estrategias de cobranza se relacionan con la liquidez, debido a que si hay correlación entre ambas variables; además no se están aplicando estrategias para disminuir la cartera de cuentas por cobrar y eso se está viendo reflejado en que en algunas ocasiones la empresa no cumple a tiempo con el pago de remuneraciones y pago a proveedores, en otras palabras, en ciertas ocasiones carece de liquidez. En la investigación realizada por Andrade (2020) se encontró diferencias ya que las estrategias de cobranza no se relacionan de manera significativa con la liquidez de un mercado de abastos de Piura, esto porque el valor de significancia fue mayor a 0,05; posiblemente se deba a que la muestra fue pequeña, estuvo conformada por 5 personas y no se llegó a los resultados que se esperaban. En el estudio efectuado por Villalobos (2020) se encontró similitudes, puesto que identificó que no se están aplicando estrategias de cobranza en una carpintería de Chiclayo, por lo que se estaba generando un retraso en los cobros de las ventas realizadas al crédito; así mismo, se generó atrasos en los pagos a los proveedores por la falta de liquidez, esto conllevó a que la empresa recurra a préstamos a instituciones bancarias para cumplir con sus obligaciones. Por lo tanto, se puede acotar que las estrategias de cobranza si se relacionan con la liquidez, puesto que cooperan para que la empresa obtenga con mayor facilidad y rapidez el efectivo necesario para que desarrolle sus actividades y se mantenga operando en el mercado.

VI. CONCLUSIONES

1. Las estrategias de cobranza se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra; considerando que al aplicar la prueba de correlación de Spearman, se obtuvo un nivel de significancia de 0,01; igualmente, se logró evidenciar que la relación entre ambas variables es positiva considerable, dado que el coeficiente de correlación alcanzado fue 0,58. Esto conlleva a deducir que mientras más efectivas sean las estrategias de cobranza que la empresa aplique, las cuentas por cobrar se recuperarán con mayor rapidez y esto se verá reflejado en una mejor liquidez para el negocio. Por lo que se valida la hipótesis planteada en el presente estudio.

2. Las estrategias de cobranza de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra posee un nivel regular con un 53%. Esto significa que la empresa no está aplicando estrategias que ayuden a recuperar las cuentas en su totalidad, lo que ocasiona que se incremente la tasa de morosidad.

3. La liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra tiene un nivel regular con un 84%. Lo que da a entender que el negocio cumple con algunas de sus obligaciones a corto plazo y con otras se está atrasando, esto como consecuencia de no conseguir que sus clientes paguen sus deudas en los plazos establecidos.

4. La dimensiones: Segmentación de los clientes deudores y alternativas de cobranza no se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra; no obstante, la dimensión beneficios por pagos puntuales se relaciona de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, del mismo modo, esta relación es positiva media.

VII. RECOMENDACIONES

Luego de realizar el análisis de los resultados hallados en la presente investigación, se proponen las siguientes recomendaciones:

Diseñar nuevas estrategias de cobranza que sean lo suficientemente eficientes al momento de recuperar las cuentas por cobrar, de esta manera se logrará reducir los niveles de morosidad y a la vez incrementar los índices de liquidez de la empresa.

Implementar un programa de capacitación para los trabajadores del área de cobranzas que les permita desarrollar o incrementar sus habilidades cuando tengan que seleccionar a los clientes con deudas pendientes con la empresa.

Analizar la liquidez de la empresa cada cierto tiempo mediante los ratios financieras, análisis vertical y horizontal de los estados financieros, entre otros, con la finalidad de conocer en qué situación se encuentra la empresa y a raíz de ello tomar decisiones para mejorar.

Implementar un sistema contable que le permita a la empresa llevar un mejor control de las cuentas por cobrar, realizando el análisis mediante los ratios financieros, de esa manera lograr recuperar la inversión y tener mayor liquidez en un menor tiempo y que sea adaptable a giro del negocio.

REFERENCIAS

- Andrade, L. (2020). *Relación entre las estrategias de cobranza y la liquidez del mercado de abastos Juan Velasco Alvarado Piura – 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Piura]. Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Piura. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/3855>
- Arias, J., Holgado, J., Tafur, T. y Vásquez-Pauca, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis*. Editorial Inudi. <http://hdl.handle.net/20.500.12390/3109>
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., & Miranda Novales, MG (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63 (2),201-206. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011>
- Beltrán, C., Heffes, A., Surge, I., Laxalt, I. y Beltrán, D. A. (2020). *Metodología de la investigación. Enfoques estadísticos, bibliográfico y de conversación grupal*. <http://hdl.handle.net/2133/19426>
- Catota, V. (2022). *"Estrategias de cobranzas para la recuperación de cartera en la Jefatura de Cartera y Agencias de la Empresa Eléctrica Provincial Cotopaxi S.A."* [Tesis de maestría, Universidad Técnica de Cotopaxi]. Repositorio Institucional UTC. <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/8390>
- Chalco, A. (2021). "Estrategias de cobranza y morosidad de una empresa de cobranzas de Lima - 2021" [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/72750>
- Coronel, M. (2019). *"Diseño de un modelo para la gestión de cobranzas en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle"* [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional del Organismo de la Comunidad Andina, CAN. <http://hdl.handle.net/10644/6642>
- ENFOQUES CONSULTING EIRL (Ed.). (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. ENFOQUES CONSULTING EIRL. <http://hdl.handle.net/20.500.12390/2238>
- Esteban, N. (2018). Tipos de Investigación. <http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>

- Fernández, J. (2021). "ESTRATEGIAS DE COBRANZA PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD EN EL HOSPITAL PRIVADO JUAN PABLO II SAC, CHICLAYO" [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8173>
- Garrido, T. (2019). *Estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Inspecciones y Servicios del Perú SAC, periodo 2017 y 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional de la Universidad Norbert Wiener. <https://hdl.handle.net/20.500.13053/3572>
- Gómez, E. (2020). Análisis correlacional de la formación académico-profesional y cultura tributaria de los estudiantes de marketing y dirección de empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6) 478-483. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000600478&lng=es&tlng=es.
- Gonzales, G. (2020). *Política de cobranza y liquidez de una empresa importadora de productos de telecomunicaciones en el distrito de Miraflores, 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/73438>
- Guamán, K. A., Hernández, E. L., & Lloay, S. I. (2021). El proyecto de investigación: la metodología de la investigación científica o jurídica. *Conrado*, 17(81), 163–168. https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/p5e2np/cdi_scielo_journals_S1990_86442021000400163
- Lucumí, S. (2020). *Liquidez de la empresa panadería y pastelería don julio, Chiclayo*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/6747>
- Martínez, F., Collazos, M., y Castro, D. (2019). Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(2). https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1984
- Mendoza, M. (2020). *Liquidez financiera en la empresa supermercados el Súper SAC, Chiclayo*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7131>
- Miranda, R. (2018). "ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y MOROSIDAD DE LOS

- CLIENTES DE LA EMPRESA TALMA, CALLAO - 2017*" [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/23257>
- Noroña, D. (2018). *Herramientas de control de liquidez aplicables a las PYME de la ciudad de Quito*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar-Sede Ecuador]. Repositorio Institucional del Organismo de la Comunidad Andina, CAN. <http://hdl.handle.net/10644/6147>
- Panta, J. y Ruiz D. (2020). *Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la Empresa Transportes Gacela E.I.R.L, Chiclayo* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62351>
- Pizzán, S. (2020). *Gestión de créditos y cobranza y liquidez en la empresa CNL ASESORES SAC, Tarapoto 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión] Repositorio de Tesis Universidad Peruana Unión. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/3858>
- Pun, K. (2020). *Estrategias de cobranza a los clientes morosos castigados de la caja municipal de ahorro y crédito de Piura – agencia Pucallpa, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Pucallpa]. Repositorio Institucional de la Universidad Privada de Pucallpa. <http://repositorio.upp.edu.pe/handle/UPP/185>
- Rasinger, S. (2020). *La investigación cuantitativa en lingüística*. Akal. <https://www.digitaliapublishing.com/a/70728>
- Rodriguez, F. y Rodriguez, M. (2018). *Riesgo de Liquidez en empresas industriales de El Salvador*. [Tesis de maestría, Universidad de El Salvador]. Universidad de El Salvador Sistema Bibliotecario. <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/12835>
- Rodriguez, M. (2018). *Estrategias innovadoras en el servicio de cobranza de la Empresa RJ Abogados EIRL en la recuperación de clientes*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego]. Repositorio digital de la Universidad Privada Antenor Orrego. <https://hdl.handle.net/20.500.12759/3686>
- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ: UN INDICADOR TRADICIONAL DEL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 3(1), 81–90.

- https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Salazar, A., Córdova, J.W., Villanueva, J.A., y Merino, M. (2021). Estrategia de cobranza y el índice de morosidad del servicio funerario de una sociedad de beneficencia en el Perú. *Rev. horizonte empresarial* 8(1), 395-405. <https://doi.org/10.26495/rce.v8i1.1645>
- Salvador-Oliván, J. A.; Marco-Cuenca, G.; Arquero-Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44 (2), e295. <https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>
- Sánchez, F. A. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista Digital De Investigación En Docencia Universitaria*, 13(1), 101-122. <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Ticona, J. (2020). *Estrategias de cobranza en una empresa de co-working, Miraflores, 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/61724>
- Valencia, L. A., Narváez J. A. & Vargas, C. A. (2018). Hacia un enfoque comprensivo de las NIC 32, NIC 39, NIIF 7 y NIIF 9. *Revista Gestión & Desarrollo*, 11, 37-60. <http://hdl.handle.net/10819/5280>
- Vásquez, A. (2022). "PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE COBRANZA FRENTE A LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA AGROVETERINARIA EL CAMPO SCRL CAJAMARCA 2018-2019" [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio de tesis USAT. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/4563>
- Villalobos, R. (2019). *Estrategias de cobranza para aumentar la liquidez en la empresa Carpintería Valentina & Alondra EIRL. Chiclayo* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional de la Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/59232>
- Yagual, T. (2022). "POLÍTICAS DE CRÉDITO COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ DE EMPRESA PÚBLICA UPSE, 2021" [Tesis de maestría, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio universidad Estatal Península de Santa Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/8176>

ANEXOS

Anexo 01: Operacionalización de variables

Tabla 9

Matriz de operacionalización de la variable Estrategias de cobranza

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Estrategias de cobranza	Las estrategias de cobranza es un grupo de acciones asociadas y ejecutada de manera oportuna y adecuadamente a los clientes con el fin de conseguir la recuperación de las cuentas por cobrar, de tal forma que los activos exigibles de la empresa se transformen en activos líquidos de la manera más eficiente y veloz posible, conservando en el transcurso la aptitud positiva de los clientes para negociaciones venideras (Coronel, 2019).	La variable independiente se analizará a través de 3 dimensiones, las cuales fueron fundamentadas por Pun (2020); así mismo, para la medición se utilizará como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario.	Segmentación de los clientes deudores Beneficios por pagos puntuales Alternativas de cobranza	Antigüedad de la deuda <hr/> Tipo de cliente deudor <hr/> Descuentos <hr/> Promociones <hr/> Fraccionamiento de las deudas <hr/> Cobro personalizado en el domicilio	Ordinal

Tabla 10

Matriz de operacionalización de la variable Liquidez

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Liquidez	La liquidez es una representación del activo corriente que posee una entidad, cuyas cualidades que poseen son la agilidad y facilidad para transformarse en efectivo, con la finalidad de afrontar sus obligaciones al plazo de vencimiento, y que la empresa siga funcionando de manera normal. Por consiguiente, es de gran importancia que una empresa posea activos sumamente líquidos (Mendoza, 2020)	La variable dependiente se analizará a través de 3 dimensiones, las cuales fueros fundamentadas por Lucumí (2020); así mismo, para la medición se utilizará como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario.	Razón corriente	$\frac{\text{Deudas a corto plazo}}{\text{Ratio razón corriente}}$	Ordinal
			Prueba ácida	$\frac{\text{Activo exigible}}{\text{Ratio prueba ácida}}$	
			Capital de trabajo	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Ratio capital de trabajo}}$	

Anexo 02: Tabla de categorización

Tabla 11

Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Población y Muestra
Problema General ¿Cuál es la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022?	Objetivo General Determinar la relación de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022	Hipótesis General las estrategias de cobranza se relacionan de manera significativa con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022	Variable Independiente Estrategias de Cobranza	Tipo de Investigación Aplicada	Población 19 colaboradores de la empresa de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022
Problemas Específicos ¿Cuáles son las estrategias de cobranza que se aplican en la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022? ¿Cuáles son los ratios de liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022?	Objetivos Específicos Determinar el nivel de las estrategias de cobranza de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022 Determinar el nivel de los ratios de liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022		Variable Dependiente Liquidez	Enfoque Cuantitativo	Muestra 19 colaboradores
¿Cuál es la relación de las dimensiones de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra?	Determinar la relación de las dimensiones de las estrategias de cobranza con la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra.			Diseño de la Investigación No experimental	

Anexo 03: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario de Estrategias de cobranza y la liquidez

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información sobre las estrategias de cobranza y la liquidez de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022; Así mismo, se le pide ser extremadamente objetivo, honesto y sincero en sus respuestas. Se le agradece por anticipado su valiosa participación y colaboración, teniendo en cuenta que los resultados de este estudio permitirán analizar y mejorar el manejo de la empresa en cuestión.

INSTRUCCIONES:

El cuestionario consta de 18 ítems. Cada ítem incluye cinco alternativas de respuestas. Lea con mucha atención cada ítem y las opciones de las repuestas que le siguen. Para cada ítem marque sólo una respuesta con una equis (x) en el recuadro que considere que se aproxime más según su percepción.

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
5	4	3	2	1

N°	ITEMS	1	2	3	4	5
VARIABLE 1: ESTRATEGIAS DE COBRANZA						
DIMENSIÓN 01: Segmentación de los clientes deudores						
01	¿Actualmente la empresa aplica las estrategias de cobranza?					
02	¿Se lleva un registro de los clientes deudores según la antigüedad de su deuda?					
03	¿La empresa emite notificaciones de cobranza días antes de la fecha de vencimiento?					
DIMENSIÓN 02: Beneficios por pagos puntuales						
04	¿usted cree que otorgar beneficios ayude a tener al día las deudas por cobrar?					
05	¿Con que frecuencia otorga descuentos y/o promociones a sus clientes?					
06	¿La empresa brinda capacitaciones constantes en temas relacionados a la cobranza?					
DIMENSIÓN 03: Alternativas de cobranza						
07	¿Se han fraccionado las deudas de sus clientes con las finalidad de ser canceladas?					
08	¿La empresa cuenta con diferentes formas de pago, como pago a cuotas, abonos parciales y totales o cancelaciones anticipadas?					

09	¿Se ha tenido que recurrir al cobro de manera personal ante una deuda de algún cliente?					
----	---	--	--	--	--	--

VARIABLE 2: LIQUIDEZ

DIMENSIÓN 04: Razón corriente

10	¿La empresa brinda créditos a corto plazo?					
11	¿Se logran cobrar a los clientes los créditos otorgados a corto plazo?					
12	¿Se realiza el análisis del ratio razón corriente?					

DIMENSIÓN 05: Prueba ácida

13	¿Se cuenta con efectivo o su equivalente para situaciones que puedan presentarse de improviso en la empresa?					
14	¿Las facturas y letras por cobrar, se encuentran debidamente registradas ?					
15	¿Se realiza el análisis del ratio de prueba ácida?					

DIMENSIÓN 06: Capital de trabajo

16	¿Se ha presentado desabastecimiento de existencias por no contar con liquidez?					
17	¿Se han incumplido las deudas corrientes por no tener liquidez ?					
18	¿Se realiza el análisis del ratio capital de trabajo?					

¡Muchas gracias por su participación!

Anexo 04: Validación del instrumento de recolección de datos

Ficha N° 01

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL CUESTIONARIO SOBRE ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INDUSTRIAL MANUFACTURERA DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, 2022.

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Cuestionario) que permitirá recoger la información en la presente investigación: ESTRATEGIAS DE COBRANZA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESAS INDUSTRIAL MANUFACTURERA DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El ítem pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta.	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El ítem tiene relación lógica con el indicador que está midiendo.	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El ítem es esencial o importante, es decir, debe ser incluido.	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA VARIABLE ESTRATEGIAS DE COBRANZA.

Definición de la variable: ESTRATEGIAS DE COBRANZA.

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Segmentación de los clientes deudores	Antigüedad de la deuda	¿actualmente la empresa aplica las estrategias de cobranza?	1	1	1	1	
		¿Se lleva un registro de los clientes deudores según la antigüedad de su deuda?	1	1	1	1	
	Tipo de cliente deudor	¿La empresa emite notificaciones de cobranza días antes de la fecha de vencimiento?	1	1	1	1	
Beneficios por pagos puntuales	Descuentos	¿usted cree que otorgar beneficios ayude a tener al día las deudas por cobrar?	1	1	1	1	
		¿Con que frecuencia otorga descuentos y/o promociones a sus clientes?	1	1	1	1	
	Promociones	¿La empresa brinda capacitaciones constantes en temas relacionados a la cobranza?	1	1	1	1	
Alternativas de cobranza	Fraccionamiento de las deudas	¿Se han fraccionado las deudas de sus clientes con la finalidad de ser canceladas?	1	1	1	1	
		¿La empresa cuenta con diferentes formas de pago, como pago a cuotas, abonos parciales y totales cancelaciones anticipadas?	1	1	1	1	
	Cobro personalizado en el domicilio	¿Se ha tenido que recurrir al cobro de manera personal ante una deuda de algún cliente?	1	1	1	1	

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA VARIABLE LIQUIDEZ

Definición de la variable: LIQUIDEZ

Dimensión	Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Razón corriente	Deudas a corto plazo	¿La empresa brinda créditos a corto plazo?	1	1	1	1	
		¿Se logran cobrar a los clientes los créditos otorgados a corto plazo?	1	1	1	1	
	Ratio razón corriente	¿Se realiza el análisis del ratio razón corriente?	1	1	1	1	
Prueba ácida	Activo exigible	¿Se cuenta con efectivo o su equivalente para situaciones que puedan presentarse de improviso en la empresa?	1	1	1	1	
		¿Las facturas y letras por cobrar, se encuentran debidamente registradas?	1	1	1	1	
	Ratio prueba ácida	¿Se realiza el análisis de ratios de prueba ácida?	1	1	1	1	
Capital de trabajo	Activo corriente	¿Se ha presentado desabastecimiento de existencias por no contar con liquidez?	1	1	1	1	
		¿Se han incumplido las deudas corrientes por no tener liquidez?	1	1	1	1	
	Ratio de capital de trabajo	¿Se han incumplido las deudas corrientes por no tener liquidez?	1	1	1	1	

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	CUESTIONARIO
Objetivo del instrumento	Es Determinar las estrategias de cobranza y la liquidez de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022.
Nombres y apellidos del experto	María Vilma Ramos Hoyos
Documento de identidad	43441317
Años de experiencia en el área	5 años
Máximo Grado Académico	C.P.C
Nacionalidad	Peruana
Institución	The Angels Fenix
Cargo	Contadora
Número telefónico	933740133
Firma	
Fecha	17/11/2022

Ficha N° 02

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	CUESTIONARIO
Objetivo del instrumento	Es Determinar las estrategias de cobranza y la liquidez de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022.
Nombres y apellidos del experto	Khateryn Quiñones Aicatuero
Documento de identidad	46988296
Años de experiencia en el área	9 años
Máximo Grado Académico	Titulado
Nacionalidad	Peruana
Institución	Interseguro S.A.
Cargo	Jefe actuarial
Número telefónico	957603287
Firma	
Fecha	17/11/2022

Ficha N° 03

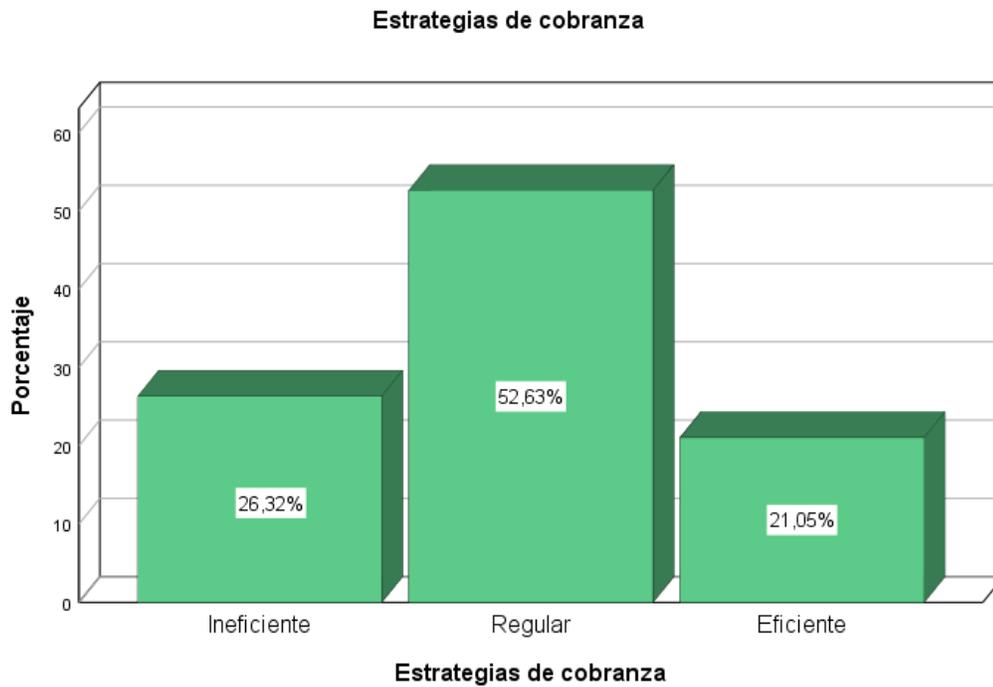
FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	CUESTIONARIO
Objetivo del instrumento	Es Determinar las estrategias de cobranza y la liquidez de las empresas de la industria manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022.
Nombres y apellidos del experto	Nixon Heyner Ramos Hoyos
Documento de identidad	44978391
Años de experiencia en el área	8 años
Máximo Grado Académico	Titulado
Nacionalidad	Peruano
Institución	Empresa Mitsui
Cargo	Analista de portafolio
Número telefónico	996884656
Firma	
Fecha	17/11/2022

Anexo 05: Análisis Descriptivo de las variables y dimensiones

Figura 1

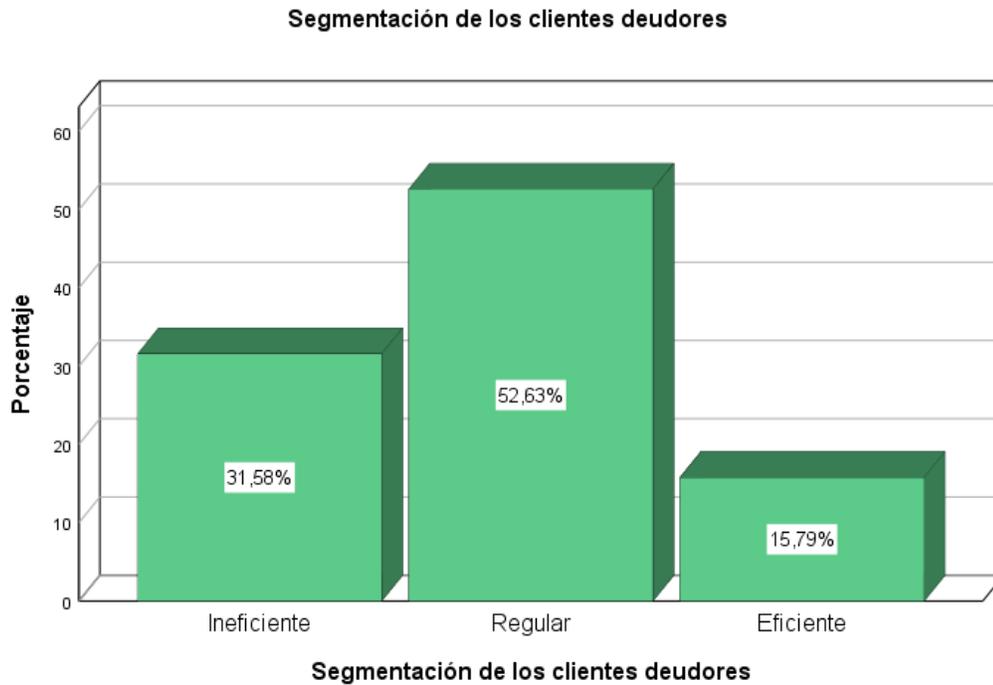
Análisis descriptivo de las estrategias de cobranza



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 52.63% de los encuestados indicaron que las estrategias de cobranza son regulares, el 26.32% que son ineficientes y el 21.05% que son eficientes.

Figura 2

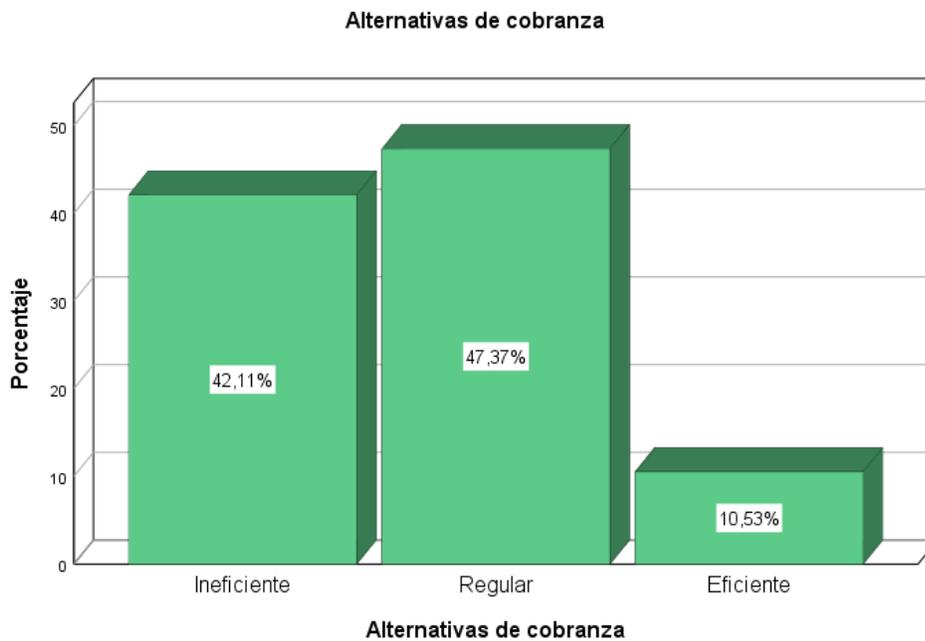
Análisis estadístico de la segmentación de los clientes deudores



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 52.63% de los encuestados indicaron que la segmentación de los clientes deudores es regular, el 31.58% que es ineficiente y el 15.79% que es eficiente.

Figura 3

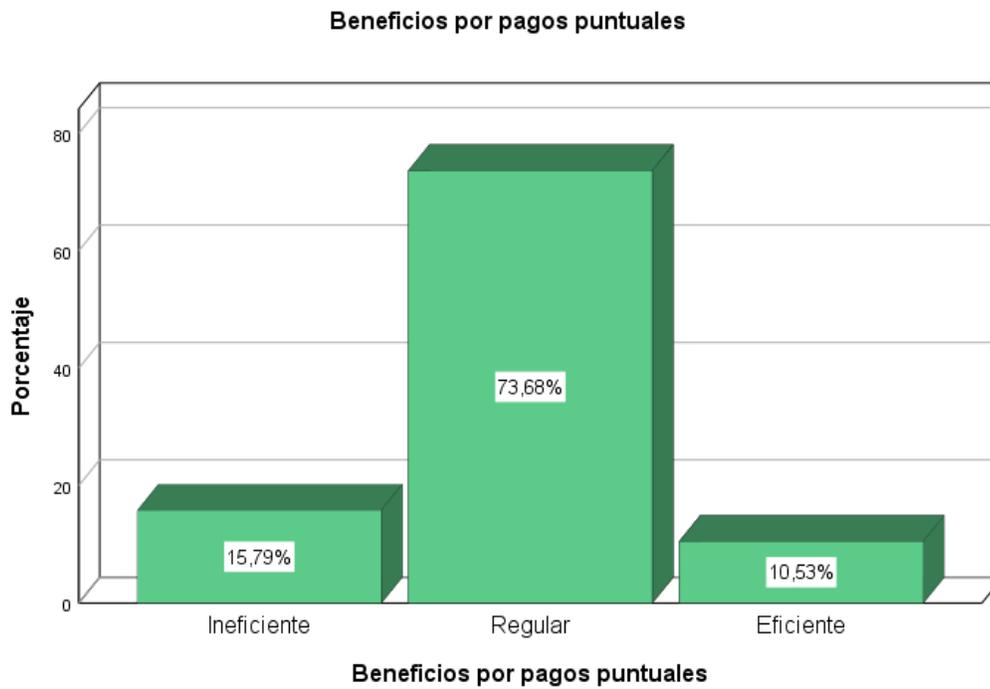
Análisis estadístico de las alternativas de cobranza



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 47.37% de los encuestados indicaron que las alternativas de cobranza son regulares, el 42.11% que son ineficientes y el 10.53% que son eficientes.

Figura 4

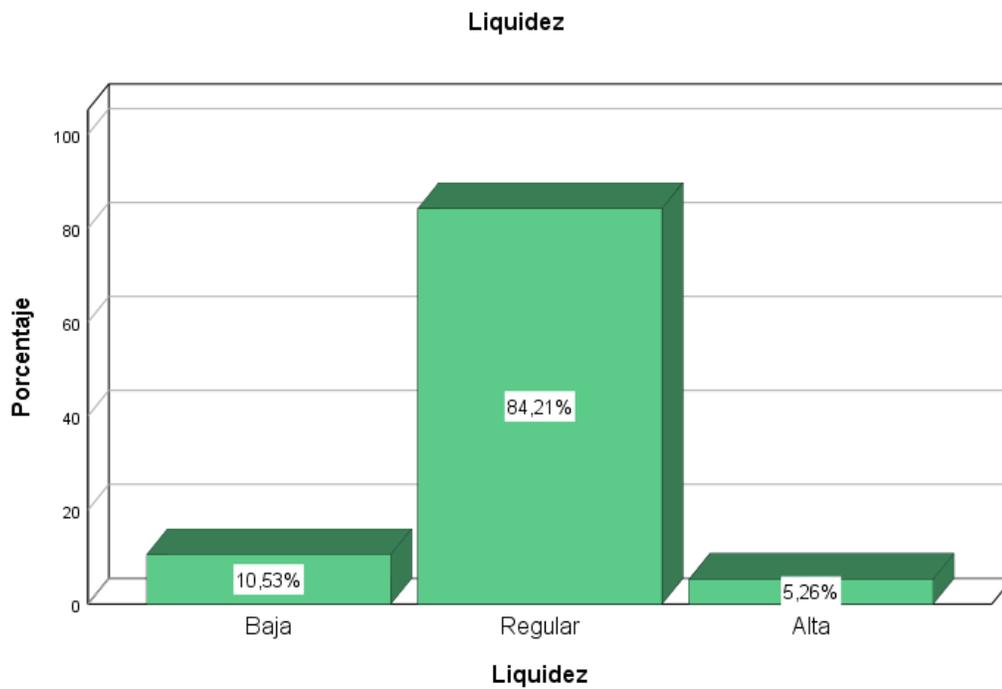
Análisis estadístico de los beneficios por pagos puntuales



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 73.68% de los encuestados indicaron que los beneficios por pagos puntuales son regulares, el 15.79% que son ineficientes y el 10.53% que son eficientes.

Figura 5

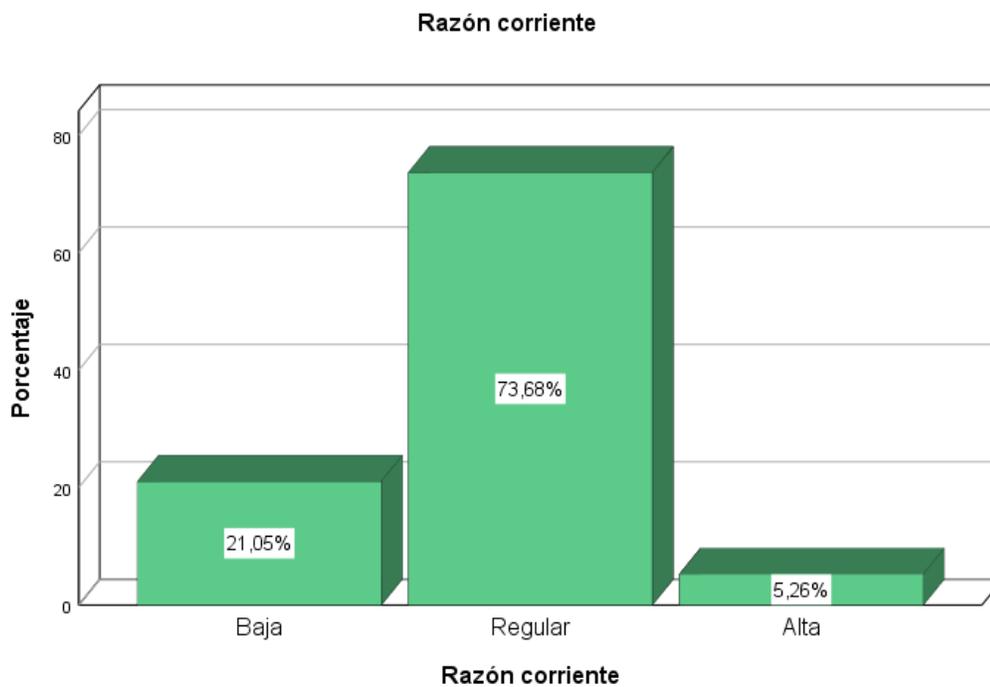
Análisis estadístico de la liquidez



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 84.21% de los encuestados indicaron que la liquidez es regular, el 10.53% que es baja y el 5.26% que es alta.

Figura 6

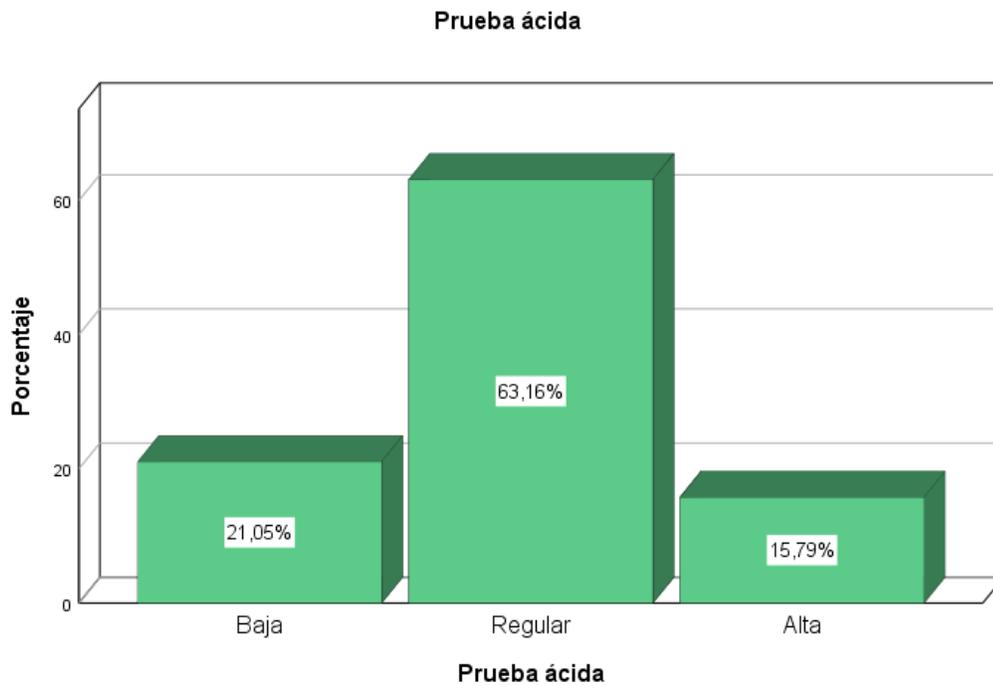
Análisis estadístico de la razón corriente



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 73.68% de los encuestados indicaron que la razón corriente es regular, el 21.05% que es baja y el 5.25% que es alta.

Figura 7

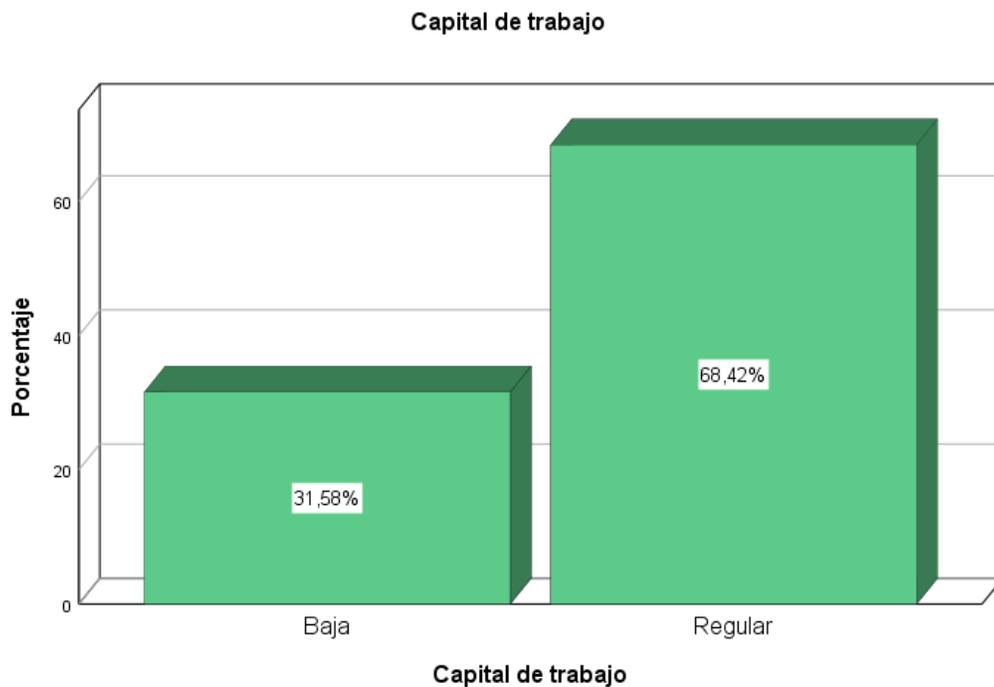
Análisis estadístico de la prueba ácida



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 63.16% de los encuestados indicaron que la prueba ácida es regular, el 21.05% que es baja y el 15.79% que es alta.

Figura 8

Análisis estadístico del capital de trabajo



Interpretación: Se obtuvo como resultado que el 68.42% de los encuestados indicaron que el capital de trabajo es regular y el 31.58% que es baja.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CALUA ARROYO JURY ANITA, 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: "Estrategias de cobranza y la liquidez de la empresa industrial manufacturera del distrito de Puente Piedra, 2022", cuyo autor es CABRERA TINOCO CEILA YANINA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22.00%, 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, 19 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CALUA ARROYO JURY ANITA DNI: 18153718 ORCID: 0000-0002-8017-729X	Firmado electrónicamente por: JCALUA el 19-07- 2023 19:48:50

Código documento Trilce: TRI - 0601963