



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PERIODO PROMEDIO DE COBRO Y SU RELACION CON LA  
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN EL DISTRITO DE  
SAN ISIDRO EN EL AÑO 2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA**

VILLANUEVA MONTES LISET YOSELIN

**ASESOR**

MG. DÍAZ DÍAZ DONATO

**LINEA DE INVESTIGACION**

FINANZAS

**LIMA – PERÚ**

**2017 - I**

**PÁGINAS PRELIMINARES**

Página del Jurado

---

Presidente

---

Secretario

---

Vocal

#### Dedicatoria

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis padres, quienes siempre me guiaron y me brindaron su incondicional apoyo y confianza.

### Agradecimiento

Agradezco a mis padres por su incondicional apoyo en todo, también a mi asesor Donato Díaz Díaz por su paciencia y guía constante en cada sesión.

### Declaratoria de Autenticidad

Yo, Villanueva Montes Liset Yoselin, identificada con DNI N° 73028545, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Lima, 04 de Julio de 2017

---

Villanueva Montes Liset  
Yoselin

DNI: 73028545

## Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, someto a su criterio y consideración la presente Tesis titulada: “Periodo Promedio de Cobro y su relación con la Liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016”

El presente trabajo de investigación ha sido realizado en base a información obtenida de manera teórica-práctica, así como de consultas bibliográficas y de conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional.

El presente trabajo de investigación consta de siete capítulos y algunos anexos y está distribuido de la siguiente manera:

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Metodología

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas

Anexos

El objetivo principal de la presente Tesis es verificar si el Periodo Promedio de Cobro tiene relación con la Liquidez de las empresas Textiles de San Isidro.

Villanueva Montes Liset Yoselin

## Resumen

La presente investigación titulada Periodo Promedio de Cobro y su relación con la Liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016. Tiene como objetivo principal determinar la relación entre el periodo promedio de cobro y la liquidez de las empresas textiles del distrito de San Isidro en el año 2016.

La investigación es de tipo descriptiva-básica, ya que cada una de las variables será medida para dar a conocer la importancia del periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez. La población de la presente investigación está conformada por los trabajadores de las 16 empresas textiles del distrito de San Isidro, de las cuales se consideran entre tres a cuatro trabajadores que se encuentran relacionados a la toma de decisiones de las áreas de contabilidad, créditos y cobranzas, finanzas, resultando un total de 50 personas que viene hacer la población. La muestra está conformada por 44 trabajadores de las diferentes áreas mencionadas. El instrumento que ha sido tomada es la de encuesta, el cual ha sido validada por tres expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el Alfa de Cronbach, el cual demuestra que el instrumento es confiable.

Para la validación de las hipótesis, se ha utilizado la prueba del Chi Cuadrado, el cual muestra la relación entre ambas variables.

La presente investigación llegó a la conclusión, de que el periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Palabras clave: Periodo promedio de cobro y liquidez.



## Abstract

The present titled investigation Average Period of Cashing and its relation with the Liquidity of the textile companies in the district of San Isidro in the year 2016. It takes as a main target to determine the relation between the average period of cashing and the liquidity of the textile companies of the district of San Isidro in the year 2016.

The investigation is of type descriptive - basic, since each of the variables will be measured to announce the importance of the average period of cashing and its relation with the liquidity. The population of the present investigation is shaped by the workpeople of 16 textile companies of the district of San Isidro, of which there are considered between three four workers who are related to the decision making of the areas of accounting, credits and collections, finance, turning out to be a whole of 50 persons that comes to do the population. The sample is shaped by 44 workers of the different mentioned areas. The instrument that has been taken is that of survey, which has been validated by three experts of the University Cesar Vallejo and by the Alpha of Cronbach, which demonstrates that the instrument is reliable.

For the ratification of the hypotheses, the test of Chi Cuadrado has been used, which one shows the relation between both variables.

The present investigation came to the conclusion, of which the average collection period has relation with the liquidity of the textile companies in the district of San Isidro in the year 2016.

Key words: Average period of cashing and liquidity.

## INDICE

### PÁGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado .....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento .....	V
Declaración de Autenticidad .....	VI
Presentación .....	VII
Resumen.....	VIII
Abstract.....	IX

### CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática .....	1
1.2. Trabajos Previos.....	2
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	5
1.3.1. Teoria relacionada: Periodo Promedio de Cobro .....	5
1.3.2. Teoria relaiconada: Liquidez .....	12
1.4. Formulación del problema.....	21
1.4.1. Problema General .....	21
1.4.2. Porblemas Específicos .....	21
1.5. Justificación del Estudio.....	21

1.5.1. Pertinencia .....	21
1.5.2. Relevancia Social.....	22
1.5.3. Implicancias .....	22
1.5.4. Valor Teórico.....	22
1.5.5. Utilidad Metodológica .....	23
1.5.6. Viabilidad.....	23
1.6. Hipótesis .....	23
1.6.1. Hipótesis General.....	23
1.6.2. Hipótesis Específicas .....	23
1.7. Objetivo .....	24
1.7.1. Objetivo General .....	24
1.7.2. Objetivos Específicos.....	24

## CAPITULO II: MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación .....	26
2.2. Variables, operacionalización.....	27
2.3. Población y Muestra.....	28
2.3.1. Población .....	28
2.3.2. Muestra .....	28
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
2.5 Métodos de análisis de datos.....	32
2.6 Aspectos éticos.....	33

## CAPITULO III: RESULTADOS

3.1. Análisis de Resultados.....	35
----------------------------------	----

3.1.1. Variable 1: Periodo promedio de cobro .....	35
3.1.2. Variable 2: Liquidez.....	43
3.2. Validación de Hipótesis .....	51
3.2.1. Comparación de Hipótesis General.....	51
3.2.2. Comparación de Hipótesis Específica 1 .....	53
3.2.3. Comparación de Hipótesis Específica 2.....	54
3.2.4. Comparación de Hipótesis Específica 3.....	56

#### CAPITULO IV: DISCUSIÓN

4. Discusión de Resultados.....	59
---------------------------------	----

#### CAPITULO V: CONCLUSIÓN

5. Conclusiones.....	66
----------------------	----

#### CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

6. Recomendaciones .....	68
--------------------------	----

#### CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Bibliográficas.....	70
---------------------------------	----

#### ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Anexo 02: Encuesta

Anexo 03: Validación de encuesta por expertos

Anexo 04: Población

Anexo 05: Alfa de Cronbach

Anexo 06: Spss

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	35
Tabla 2.....	36
Tabla 3.....	37
Tabla 4.....	38
Tabla 5.....	39
Tabla 6.....	40
Tabla 7.....	41
Tabla 8.....	42
Tabla 9.....	43
Tabla 10.....	44
Tabla 11.....	45
Tabla 12.....	46
Tabla 13.....	47
Tabla 14.....	48
Tabla 15.....	49
Tabla 16.....	50

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 .....	35
Gráfico 2 .....	36
Gráfico 3 .....	37
Gráfico 4 .....	38
Gráfico 5 .....	39
Gráfico 6 .....	40
Gráfico 7 .....	41
Gráfico 8 .....	42
Gráfico 9 .....	43
Gráfico 10 .....	44
Gráfico 11 .....	45
Gráfico 12 .....	46
Gráfico 13 .....	47
Gráfico 14 .....	48
Gráfico 15 .....	49
Gráfico 16 .....	50

CAPITULO I  
INTRODUCCION

## 1. INTRODUCCION

### 1.1. Realidad Problemática

Actualmente a nivel internacional, existe mucha competencia en el ámbito de los negocios y es por ello que se ha incrementado que las empresas realicen sus ventas al crédito con el fin de llegar a sus futuros clientes que no dispongan con dinero para la compra inmediata del producto por lo que se le ofrece la venta al crédito.

Las empresas ofrecen flexibilidad y la posibilidad de financiar sus productos a sus clientes, esto ocasiona que exista un incremento en sus ventas por medio de las cuentas por cobrar, la cual actualmente es de mucha importancia para las empresas que desean aumentar sus ventas. Pero el problema que tienen muchas empresas que venden sus productos al crédito es que no manejan una adecuada herramienta de gestión financiera, y no establecen adecuadas políticas de crédito y cobranzas con plazos de cobro para que el cliente cumpla con pagar su cuenta en la fecha establecida, es por ello que estas empresas no cuentan con efectivo de forma inmediata.

En el Perú, para las empresas el periodo promedio de cobro es de mucha importancia ya que la mayoría de empresas realizan sus ventas a crédito. Las empresas buscan obtener un adecuado manejo de liquidez ya que eso les garantiza el poder cumplir con sus pagos y tener posicionamiento en el mercado, pero actualmente las empresas peruanas que venden sus productos al crédito no determinan adecuados periodos de cobro, ya que no realizan una adecuada planificación. Por lo tanto, dichas empresas no determinan adecuadamente los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta del producto hasta el momento que dicho bien es cancelado. Así mismo, estas empresas no manejan herramientas de gestión financiera, y no poseen políticas de crédito que les ayude a tener un buen manejo de los créditos y cobranzas otorgadas a sus clientes, por ende, no poseen efectivo, es decir, liquidez para poder cumplir con los pagos a sus proveedores, empleados, entre otros.



Las ventas al crédito se han transformado en un medio de ingreso muy importante para las organizaciones dentro de las cuales se encuentran las empresas textiles. En el sector San Isidro, las empresas textiles en su mayoría realizan sus ventas al crédito. Estas empresas no son ajenas a esta problemática ya que también no utilizan un adecuado sistema de gestión financiera, a su vez no establecen políticas de crédito y cobranzas eficientes, ya que no realizan una evaluación previa a sus clientes para otorgarles el crédito por la venta del producto y realizar un seguimiento sobre su información de sus estados de cuenta para tener conocimiento que dichos clientes puedan cumplir con sus pagos respectivos, y al no mejorar dichas políticas de cobro la empresa tiene problemas de liquidez.

El objetivo de esta investigación es evaluar la relación del periodo promedio de cobro con la liquidez de las empresas textiles, en la cual se basará en un estudio de las ventas al crédito y del periodo de cobro que realiza el área de créditos y cobranzas para así tomar buenas decisiones para el crecimiento de la organización, así mismo, elaborar una adecuada política de crédito, para así obtener liquidez con la finalidad de ser capaz de cumplir con sus pagos a corto plazo.

## 1.2. Trabajos Previos

Jiménez, A. (2015), en su investigación titulada Cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de las empresas de peluquería en el distrito de San Borja, año 2015. Universidad César Vallejo. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. El tipo de investigación es descriptivo - correlacional, ya que cada una de sus variables serán medidas para dar a conocer la importancia de las cuentas por cobrar. Y es no experimental, debido a que las variables no serán manipuladas. El objetivo de la investigación citada es establecer una fecha límite a sus cobranzas para que no afecten a la liquidez de la empresa. Concluye que las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa porque no hubo un adecuado control de sus cuentas por cobrar y por ende no se cumplieron con las obligaciones a corto plazo ya que se quedaron sin

liquidez para solventar sus pagos fijos, así mismo se recomendó tener mayor cuidado con esta cuenta ya que es vital para la empresa, y que deber existir un adecuado manejo del departamento de cobranzas

Lizarraga, K. (2010), en su investigación titulada Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. La investigación es aplicada porque los alcances de la investigación son más prácticos, más aplicativos. El objetivo de la investigación citada es establecer una buena gestión de cuentas por cobrar que ocasione un impacto favorable en la administración de capital de trabajo de las empresas y a su vez determinar adecuadas políticas de crédito. Concluye que la empresa al realizar el análisis financiero se comprobó que la empresa no presenta una adecuada administración de las cuentas por cobrar, ya que los días de cuentas por cobrar llegaron a plazos mayores a 100 días haciendo que la administración acuda a préstamos para poder cumplir con los pagos, es por ello que recomienda que se implemente una adecuada política de créditos que pueda garantizar la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos establecidos y que los límites de crédito deben ser revisados constantemente.

Hidalgo, E. (2010), en su investigación titulada Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de Pre-Prensa digital en Lima Cercado. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. El tipo de investigación es descriptiva. El objetivo de la investigación citada es establecer la influencia del control interno y analizar como la planificación del control interno interviene en la gestión de créditos y cobranzas. Concluye que la empresa debe dar crédito a sus clientes solo en un periodo de 30 o 40 días como máximo ya que si da un crédito de 60 o 120 días la empresa sale perjudicada. Así mismo, resalta que el departamento de créditos debe hacer que el solicitante llene algunos formularios

donde se solicite información crediticia y financiera, para así tener conocimiento si el cliente cumple con todos sus pagos, y también recomienda que la empresa debe contar con un manual de procedimientos y para así mejorar los procesos en las gestiones de créditos y cobranzas y tomar mejores decisiones para el crecimiento de la empresa.

Pérez, H. (2015), en su investigación titulada Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L. durante el año 2013. Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. El tipo de investigación es descriptiva. El objetivo de la investigación citada establece determinar el proceso de crédito y establecer su impacto en la liquidez de la organización, como también conocer el proceso de crédito en función de carácter, capacidad y capital. Concluye que la empresa desarrolla un inadecuado proceso de créditos, ya que cuando un cliente solicita un crédito los encargados de análisis de créditos no analizan los riesgos que puede haber al dar un crédito, y a la vez los encargados no cuentan con una base de datos actualizada. Es por ello que recomienda que para reducir el problema se debe elaborar un manual de organización y funciones por cada uno de los encargados del área de crédito, y a su vez se debe utilizar indicadores de calidad de cartera de créditos para así poder evaluar la calidad de sus clientes.

Tirado, M. (2015), en su investigación titulada Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza. Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. El tipo de investigación es descriptiva. El objetivo de la investigación citada fue determinar la incidencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la fábrica para incrementar la eficiencia en la gestión crediticia. Concluye que en la empresa no existe una adecuada política de crédito y cobranzas ya que los encargados de la administración desarrollan procedimientos diferentes para el cobro, y estos procedimientos inadecuados ocasionan inconvenientes en las cuentas por cobrar de la fábrica. Es por ello que

recomienda que elaboren políticas de crédito y cobranza que pueda ayudar a la toma de mejores decisiones crediticias con el fin de solucionar los problemas de la empresa.

Aguilar, V. (2013), en su investigación titulada Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. El tipo de investigación es descriptiva. El objetivo de la investigación citada fue determinar si la gestión de cuentas por cobrar y las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa. Concluye que la empresa carece de una política de crédito eficiente ya que la empresa no realiza una previa evaluación y seguimiento a sus posibles clientes en el cumplimiento con sus respectivos pagos, es por ello que recomienda que la empresa deba realizar un estudio y seguimiento riguroso a sus clientes en el cumplimiento con sus pagos establecidos a la fecha acordada, así de esta manera la empresa contará con liquidez para poder realizar sus pagos respectivos.

### 1.3. Teorías relacionadas al tema

#### 1.3.1. Periodo promedio de cobro

Según Apaza, M. (2011). El plazo promedio de cobro determina los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta al crédito hasta el instante en que se realiza con seguridad el cobro. Indica los días en el cual la organización demora en que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, a su vez nos indica el tiempo promedio en el cual los clientes pagaran sus cuentas. Mediante el plazo promedio de cobro se puede evaluar las ventas al crédito de la empresa y el comportamiento de su administración de cobranzas. (p. 573).

## Políticas de crédito

Según Villaseñor, E. (2013). Las políticas de crédito y cobranza se emplean en las actividades de su propia área en el cumplimiento de sus funciones (para toda la empresa), las cuales manifiestan un manual para la mejor toma de decisiones, para así lograr los objetivos establecidos por la empresa para la función de crédito.

Las empresas que realicen sus ventas al crédito deben mantener y establecer actualizada una adecuada política de crédito, con el objetivo que las decisiones sigan un procedimiento consistente con las finalidades y políticas de la empresa. (p. 24).

## Desarrollar una política de crédito y Cobranza

Según Villaseñor, E. (2013). La gerencia de una empresa es quien debe determinar e implantar las políticas de crédito y cobranza, los gerentes de créditos tendrán la responsabilidad de formular adecuadas políticas, a su vez todo el personal del área de créditos también brindará apoyo a la formulación e implementación de las políticas, así de esta manera con adecuadas políticas de crédito y cobranzas establecida la empresa tomara mejores decisiones para el buen funcionamiento de esta. (p. 25).

## Establecimiento de la política de cobranza

Según Villaseñor, E. (2013). Toda empresa debe estar bien organizada ya que de ello dependerá que área asumirá la responsabilidad de las cobranzas, y a su vez establecer una política que incluya el esfuerzo de cobro. Esta política se sujetará a análisis constantes de acuerdo con las necesidades de la empresa. Generalmente se comparte un resumen de las políticas a las diferentes áreas de la empresa que tengan relación directamente o indirectamente como son el área de finanzas, contabilidad, ventas y las áreas que se dedican especialmente a los créditos y cobranzas. (p.220).

## Plazos de cobro

Según Villaseñor, E. (2013). Es de suma importancia establecer políticas de cobro, precisar cuándo y cómo se realizará el primer cobro. El transcurso determinado puede ser de una semana, quince días o, en algunos casos, de un periodo mayor. Si se diera el caso de que la cuenta del cliente no se puede recuperar dentro de ese plazo, se procederá a iniciar un seguimiento de cobranza. (p. 221).

Por lo mencionado anteriormente por Villaseñor, se infiere que toda empresa debe tener un área específica que se dedique a todo lo referente a créditos y cobranzas y a su vez se debe establecer una adecuada política de crédito para que así la empresa pueda tomar mejores decisiones. Los plazos de cobro es un aspecto de mucha importancia, ya que de eso depende la fijación de la fecha en la cual el cliente debe cancelar la cuenta, es donde se establecen una adecuada política de cuando se realizará el primer cobro, y si el cliente no cumple con pagar su cuenta en el plazo establecido, se empezará por iniciar un seguimiento de cobranza a dicho cliente.

## Ventas al crédito

Según Jobber, D. y Lancaster, G. (2012). En la actualidad se debe contar con habilidades para realizar las ventas al crédito para de esta manera se pueda llegar a competir con éxito. Es esencial dedicar esfuerzos en conservar a los clientes que ya son fijos, los cuales son los que siempre adquieren los productos de la empresa, es decir, es valioso mantener una cartera de clientes estable. La administración de las cuentas por cobrar se ha vuelto mucho más importante en las empresas, ya que es primordial recuperar el dinero por las ventas al crédito que se realizaron. En toda empresa la fuerza de ventas necesita periódicamente estar capacitada y a la vez se debe establecer una base de datos en la cual se encuentre todo un listado de los clientes. Antes de realizar una venta al crédito, es necesario indagar y encontrar información importante de los futuros clientes, así mismo, de los competidores existentes. (p. 5).



FUENTE: Jobber, D. y Lancaster, G., 2012, p.5.

#### Cartera de clientes

Según Cambra, J. (2008). Toda empresa debe valorar la gran importancia de sus clientes, para así de esta, manera podrá mantener una buena cartera de clientes.

#### Gestión de cartera de clientes

	RENTABLES	NO RENTABLES
FIELES	PROFUNDIZAR Y FORTALECER	MANTENER
NO FIELES	FORTALECER	OLVIDAR

FUENTE: Cambra, J., 2008, p.179.

Clientes fieles y rentables, las empresas deben tener mayor empeño en fortalecer la relación con sus clientes brindándoles siempre una mejor atención para de esta manera mantener la cartera de clientes estable.

Clientes fieles, pero no rentables, las empresas siempre deben de mantener contacto, relación con todos sus clientes fijos y futuros clientes, porque se puede dar el caso de que en ese momento un cliente no sea rentable, pero en un futuro si lo llegue a ser, por ellos es importante conservar una relación con los clientes.

Clientes rentables, pero no fieles, las empresas deben tener como objetivo fortalecer la relación que existe con los clientes, brindando una mejor atención, así mismo, una manera de poder retener a los clientes a largo plazo sería ofrecerles descuentos en los productos, para de esta manera asegurar la fidelidad de los clientes.

Clientes no fieles y no rentables, vienen a ser un conjunto de clientes que no brindan ningún beneficio para la empresa, por ende, no se debe destinar ningún recurso para intentar retener a esos clientes. (p. 179-180).

Por lo mencionado anteriormente por Cambra, se infiere que es de vital importancia que toda empresa siempre mantenga relación con sus clientes para que así puedan mantener una cartera de clientes estable para el crecimiento de la empresa, Es necesario elaborar una adecuada cartera de clientes, buscando información de los clientes y futuros clientes, ya que es importante conocer su experiencia en el mercado, también, es imprescindible realizar periódicamente un seguimiento desde que se vende el producto hasta que el cliente cumpla con cancelar, Por último, es importante dar mayor prioridad a los clientes fieles y rentables fortaleciendo la relación con dichos clientes, y la vez, fortalecer la relación que existe con cada cliente para de esa manera sostener una fidelidad con todos los clientes.



## El riesgo en el otorgamiento del crédito

Según Villaseñor, E. (2013). El otorgar créditos puede ocasionar algunos riesgos. Los encargados de créditos y cobranzas para determinar las políticas y procedimientos deben tener en cuenta:

Se deben determinar e implantar con mucha claridad la medida o el grado de riesgo al otorgar el crédito por parte de la empresa.

Debe haber una comprobación la que cada solicitante, cliente deberá sujetarse.

Los encargados del área de créditos deben analizar a los posibles clientes, analizar toda la información que se obtuvo en la investigación, con el fin de establecer que el crédito del solicitante sea válido.

La persona que se encarga de otorgar los créditos debe tomar la decisión de que si la solicitud de crédito se va a aprobar o rechazar. (p. 109).

## Factores básicos que determinan el riesgo de crédito

Según Villaseñor, E. (2013). Los principales elementos que se deben tomar en cuenta para tomar la decisión si un crédito se otorga o no, son los siguientes:

**Carácter:** El carácter está comprendido por las cualidades de la persona natural o empresa que desea poder cancelar el producto adquirido antes de la fecha de vencimiento de la deuda.

**Capacidad:** La capacidad en crédito es la posibilidad y facilidad para poder pagar una deuda a la fecha de su vencimiento. El deudor puede tener la disposición de pagar su deuda, pero si no cuenta con el dinero para poder realizar los pagos, se está frente a un riesgo.

**Capital:** El capital es la fuerza financiera de un solicitante de crédito la cual se mide por el valor líquido de su empresa. Así mismo, Es la seguridad que tiene el deudor de pagar sus bienes.

Condiciones: Por más que un solicitante este digno de solicitar un crédito, ya sea desde el punto de vista carácter, capital, y capacidad, pudiera no ser un buen negocio para extenderle crédito. (p.112-114).

#### Rotación de las cuentas por cobrar

Según Apaza, M. (2001). Las necesidades de capital de trabajo dependen del tiempo necesario para que las cuentas por cobrar comerciales se puedan convertir en efectivo. Mientras el tiempo sea menor para cobrar dichas cuentas, menos será el importe de capital de trabajo que se necesitará. Para obtener un buen control de las cuentas por cobrar debe existir una adecuada administración en cuanto a los créditos que la organización brinda a sus clientes, estableciendo adecuadas políticas de crédito con un máximo de días para cada cliente y también con las cobranzas. Una eficiente y adecuada administración de créditos otorgados a los clientes ayudará a que la rotación de las cuentas por cobrar sea mayor, de lo contrario si el periodo de crédito es extenso o prolongado no se podrá contar con efectivo disponible para usarse inmediatamente en las operaciones que la empresa realice. (p. 184).

#### Flujos de cobro

Según Olsina, X. En todas las empresas existen dos corrientes monetarias que circulan periódicamente, los cuales son los flujos de cobro y los de pago, que permiten un correcto funcionamiento y facilitan las relaciones empresariales con los clientes y proveedores y con el personal de la empresa. (p. 31)

Por lo mencionado anteriormente por Olsina, se infiere que para que una empresa tenga un buen funcionamiento y crecimiento, esta debe contar con dos principales e importantes áreas que son las de cuentas por cobrar y la de pagos, que estas ayudan a tener una mejor relación con clientes y proveedores. Así mismo, para que exista esta buena relación entre la empresa y sus clientes y proveedores se debe implantar adecuadas políticas de crédito y cobranzas.

## La responsabilidad de la cobranza

Según Villaseñor, E. (2013). Toda empresa ya sea pequeña o grande tiene que establecer las áreas de quienes se hacen responsable de las cobranzas y verificar que se lleven a cabo de manera adecuada. Es fundamental al momento de otorgar un crédito, considerar el aspecto cobranza, porque de ello dependerá que haya suficiente efectivo para la empresa. A medida que la empresa vaya creciendo, a su vez crecen las ventas y por tanto genera trabajo de cobranzas, el cual resulta muy ventajoso para la empresa y es por ellos que se debe capacitar y contratar a personal especializado y capacitado en cobranzas. (P. 2015-2017).

### 1.3.2. Liquidez

Según Ferrer, A. (2012). La liquidez es la capacidad de convertir el activo en dinero en efectivo en corto plazo. Mide la capacidad de pago que posee la empresa para poder cumplir con sus obligaciones con terceros. Se consideran a las ratios indicadores que miden en distinto grado la capacidad de pago corriente de la empresa. (p. 206)

La liquidez en las empresas industriales.

La duración del crédito obtenido o solicitado no puede ser menor a aquella de su empleo o al plazo de las necesidades que tiene que cubrir. En las empresas industriales, es indispensable iniciar por definir el tiempo durante el cual la explotación tendrá necesidad de las fuentes que se van a solicitar en calidad de préstamo. Por lo tanto, en las empresas industriales no pueden desarrollar sus obligaciones más que en la medida de su activo.

Grados de medición referidos a la liquidez:

1. Liquidez Corriente

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Este ratio es el más común que se utiliza para analizar el Estado de Situación Financiera. Así mismo, nos da a conocer si la empresa puede cumplir con sus pagos a corto plazo. El coeficiente al efectuar esta razón debe ser mayor.

2. Liquidez Severa

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

También conocida como prueba ácida, mediante esta razón se da a conocer la capacidad de pago de obligaciones corrientes con recursos disponibles a corto plazo. (p. 206-209).

### Indicadores Financieros Empresariales de la CONASEV

La CONASEV (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores), es un organismo descentralizado del Sector Economía y Finanzas, desde el año 2000 viene publicando los denominados indicadores financieros empresariales para ser aplicados por las empresas del sector no financiero.

#### Índices de Liquidez

Este índice nos da a conocer el nivel de solvencia financiera a corto plazo que tiene la empresa, la capacidad de pago frente a sus obligaciones que posee la empresa a corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar sus deudas con terceros.

1. Razón de Liquidez General: Se calcula dividiendo los activos corrientes entre las deudas a corto plazo, es recomendable que el coeficiente sea más elevado ya que de esa manera será mayor la capacidad de la empresa para poder cumplir con los pagos de las deudas que tienen fecha de vencimiento a corto plazo. (p. 235-236).

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

2. Prueba Ácida: Es la relación que existe entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo y las obligaciones de corto plazo. Se

Se calcula restando las existencias del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente, los inventarios son excluidos del análisis porque son la parte menos líquida de los activos circulantes. (p. 235-236)

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según Apaza, M., La liquidez es la capacidad de la empresa para hacer frente a los compromisos financieros que vencen a corto plazo. (p.431)

#### Importancia de la liquidez a corto plazo

Según Apaza, M. (2011). Para una empresa tener liquidez a corto plazo es importante ya que es dada por la medida en la que ésta puede hacer frente a sus obligaciones. (p. 301).

La liquidez es la capacidad de convertir el activo en dinero en efectivo en corto plazo. Se entiende por corto plazo a un periodo de tiempo no mayor a un año,

aunque en ciertas ocasiones se puede también definir como el ciclo normal de explotación de una empresa, es decir, se refiere como el lapso que dura el proceso de compra, producción, venta y cobro de la empresa.

Es muy esencial que una empresa tenga liquidez a corto plazo, ya que queda evidente si se examina los efectos que pueden derivarse de la limitación o incapacidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

La falta de liquidez puede significar la dificultad de aprovechar las ventajas derivadas de los descuentos por pronto pago o las posibles oportunidades comerciales.

También la falta de liquidez, en algunas ocasiones, implica también incapacidad de la empresa para poder pagar las deudas y obligaciones que vencen, lo que es dificultoso y puede encaminar a realizar una venta obligada de las inversiones y del activo a largo plazo, en el pésimo de los casos a la insolvencia y la quiebra.

Para los propietarios de la empresa. La falta de liquidez puede significar una disminución de la rentabilidad y de las oportunidades, o también la pérdida de control o la pérdida parcial o total de las inversiones de capital.

Para los acreedores de la empresa. La falta de liquidez puede significar a veces la demora en el cobro de los intereses y de principal vencido o también la pérdida parcial o total de tales cantidades. (p. 301).

Índices relacionados con la liquidez a corto plazo

Según Apaza, M. (2011). En su libro Estados Financieros, indica que los índices más utilizados en relación a la liquidez de corto plazo son los siguientes:

Índice de Liquidez

$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
---

Mide la habilidad que posee el empresario para encargarse del pago de sus obligaciones corrientes, es decir, indica los valores que se encuentran disponibles en el activo corriente para cubrir con sus deudas.

Aunque comúnmente se considera una relación de 2.0 como la más satisfactoria, ya que muestra que la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo, se acepta hasta un 1.5 para empresas, aunque corren con el riesgo de no poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (p. 303)

Índice de liquidez inmediata o prueba ácida

$$\frac{\text{Activo Corriente - Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Representa una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa. Se calcula como la relación entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo, y las obligaciones de corto plazo. Esta ratio nos da a conocer una medida de liquidez más precisa porque los inventarios son excluidos, ya que son activos que son destinados a la venta y no al pago de las deudas, por lo tanto, son menos líquidos. (p. 303)

Cocientes de liquidez

Según Apaza, M. Los índices entregan información relacionado a la medida de resultado que presenta la empresa frente a sus compromisos financieros de corto plazo. Generalmente estos índices son elaborados a partir del activo corriente y pasivo corriente, entre los más comunes se pueden mencionar los que siguen:

Capital de trabajo. Este índice se consigue de la diferencia entre el activo corriente y el pasivo de igual corriente. Comúnmente, la expectativa es que este resultado sea positivo, nos muestra la cantidad de dinero que posee la empresa para realizar sus compras.

Razón corriente. Se obtiene de la división entre el activo corriente y el pasivo corriente. En la medida en que este índice sea mayor que 1 se dice que la empresa puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Prueba ácida. Se obtiene dividiendo el activo corriente menos las existencias entre el pasivo corriente, pero se descuenta del activo de corto plazo los inventarios, debido a que son la parte menos líquida. Por lo general, se espera que este cociente sea cercano a 1.

Días promedio de cobro. Mediante el ratio promedio de cobranza se determinara como resultado los días promedio de cobro, dicho resultado que viene a significar los días en que las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo, mientras menor sea la cantidad de días, es mucho mejor para la empresa, ya que de esa manera obtendrá mayor liquidez. (p.585-586).

#### Flujo de caja

Según Flores, J. (2013). El flujo de caja o también llamado flujo de efectivo, es la estimación de los ingresos y egresos de efectivo de la empresa, que se realiza para un periodo determinado. También es conocido como presupuesto de caja, o presupuesto de tesorería.

#### Objetivos del flujo de caja

Los objetivos de mayor importancia son:

Verificar los movimientos de efectivo para un periodo determinado.

Ayuda a determinar los periodos en el cual la empresa necesita efectivo.

Muestra el nivel mínimo de efectivo que debe de poseer la empresa, para de esta manera poder determinar los periodos en el cual hay carencia o exceso de efectivo. (p. 85)

De lo mencionado anteriormente por Flores, se infiere que el flujo de caja es una herramienta de gestión que muestra cuales son las entradas y salidas, es decir, los ingresos y egresos de dinero en efectivo de una empresa. Es importante que



toda empresa elabore su flujo de caja para así de esta manera conocer en que periodos la empresa requerirá dinero en efectivo, con la finalidad de que, al determinar previamente la carencia de efectivo, la empresa pueda gestionar con anticipación préstamos, como, por ejemplo, a entidades financieras.

Según Buitrago, J. y Sánchez, H. (2012). Para toda empresa siempre debe ser importante llevar un buen manejo financiero. Es necesario realizar una planeación y por ende, una herramienta necesaria e importante viene a ser el flujo de caja, ya que es primordial para la toma de decisiones. La elaboración del flujo de caja dependerá de cada empresa, ya que se puede elaborar en plazos diarios, semanales, quincenales, mensuales. Así mismo, el flujo de caja es fundamental ya que le permite a la gerencia financiera de la empresa predecir las necesidades de efectivo que necesitará la empresa a corto plazo. (p.14).

#### Capacidad de pago

Según Olsina, X. (2009). Las empresas deben poseer la capacidad de pago, así como son importantes las cuentas por cobrar, los pagos también lo son, aunque muchas empresas presentan problemas de liquidez debido a que tienen retrasos en los cobros a los clientes, por ende, todo ello ocasiona a tener dificultades al momento de realizar los pagos.

Toda empresa realiza los principales pagos, que son:

Proveedores, forman la parte más importante para las empresas, ya que nos proveen las materias primas para la elaboración de los productos, a su vez, los pagos a acreedores por servicios y suministros, como, por ejemplo, agua, electricidad, telefonía, etc., los pagos a proveedores se pueden realizar mediante transferencias bancarias, cheques.

Personal y gastos sociales, las empresas realizan el pago de salarios al personal quincenalmente o mensualmente, esto dependerá de las normas de la misma empresa. También, se realizan pagos de dietas por viaje.

Organismos públicos, SUNAT (por pagos de impuestos).

Entidades financieras, se paga a las entidades financieras por comisiones, intereses, gastos, cuotas, que se generan por realizar pagos de detracciones, transferencias, entre otros. (p.67-68).

### Liquidity

According to T.Riggs. (2015). The liquidity reasons are measured that serve to evaluate the aptitude of a company to be able to pay its short-term debts. The analysis of this ratio can help the companies to be able to evaluate its financial situation. To have high liquidity indexes is good for the companies, because it indicates that they can expire with its debts. (p. 275).

### Definición conceptual de términos

- a) Plazo promedio de cobranza: Determina los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta al crédito hasta el momento en que se hace efectivo el cobro.
- b) Crédito: Es la entrega de un valor actual, puede ser dinero, a cambio de un valor semejante esperado en un futuro.
- c) Descuento por pronto pago: Es una disminución porcentual del precio de compra, si el cliente cancela antes de la fecha de vencimiento, es decir, en un plazo más corto que el periodo de crédito.
- d) Periodo de crédito: Es el número de días para realizar el pago total requerido. Los periodos de crédito varían, generalmente de 0 a 120 días.
- e) Ratios: Los ratios ayudan a profundizar el análisis a los estados financieros.

- f) Inventarios: Representa los bienes pertenecientes a la empresa que se encuentran almacenados.
- g) Pago: Es desembolsar cierta cantidad de dinero para cancelar, por ejemplo, pago de facturas de proveedores, pago de servicios, de igual manera, tiene relación con el pago de sueldos, vacaciones, utilidades, entre otros.
- h) Dinero en efectivo: Se utiliza para realizar pagos. Es importante y necesario que toda empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios en la empresa.
- i) Crédito al consumidor: Es el crédito que se le da a un cliente, al cual se le hace la entrega del producto a cambio de un pago que será determinado a futuro.
- j) Cancelación del crédito: Se les cancela el crédito a los clientes cuando estos no cumplen con cancelar en los plazos pactados.
- k) Clientes: Parte importante para una empresa, ya que ofrecerá sus productos a sus nuevos clientes, para que lo adquieran, toda empresa busca tener clientes fieles, pero ello depende de la calidad del producto.
- l) Planificación: Es elaborar un plan, metas que se desea alcanzar, de esta manera, cumplir con los objetivos trazados.
- m) Financiamiento: Es conceder un crédito a una empresa, con la finalidad que la empresa pueda cancelar sus gastos, realizar un proyecto, entre otros.
- n) Herramientas de gestión financiera: Son importantes porque permite a las empresas estar más organizadas en cuanto a sus estados financieros, de esa manera, están llevando un mejor control y tomarán mejores decisiones para el crecimiento de la empresa.

- o) Políticas de crédito: Son necesarias en toda empresa, porque deben determinar la cantidad de días que se otorgará crédito.
- p) Presupuesto: Es una proyección estimada de los ingresos y gastos de una empresa para un periodo determinado. Es decir, una empresa elabora una planeación a futuro de cuánto va a gastar en un cierto periodo.

#### 1.4. Formulación del problema

##### 1.4.1. Problema General

¿De qué manera el periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?

##### 1.4.2. Problemas Específicos

¿De qué manera el periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?

¿De qué manera las ventas al crédito tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?

¿De qué manera la administración de cobranzas tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?

#### 1.5. Justificación del estudio

##### 1.5.1. Pertinencia

En el presente Proyecto de investigación se ha justificado porque ha sido necesario y apropiado analizar el periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San isidro para dar a conocer lo necesario que es realizar un estudio de las ventas al crédito y del periodo de

cobro que realiza el área de créditos y cobranzas para así poder tomar mejores decisiones para el crecimiento de la organización, así mismo, la investigación pretende, además elaborar una adecuada política de crédito y cobranzas, con el fin de obtener liquidez para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

#### 1.5.2. Relevancia social

Con este presente trabajo las empresas que no establecen un adecuado periodo de cobro, que tengan deficiencias en el área de créditos y cobranzas, podrán tomar medidas, decisiones y presentar alternativas para afrontar los problemas de liquidez a corto plazo de manera exitosa.

#### 1.5.3. Implicancias prácticas

En lo práctico, dar a conocer a las empresas textiles de San Isidro, que esta investigación establece que el principal problema es con las cuentas por cobrar, debido a que no hay una adecuada supervisión y control a las cobranzas, es por ello que se deben aplicar mejores estrategias de trabajo para obtener mejores resultados para el beneficio de la empresa. Con los resultados obtenidos de la investigación, se podrá mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y así poder obtener clientes que cumplan con sus pagos en la fecha indicada.

#### 1.5.4. Valor teórico

Esta investigación ha sido avalada con bases teóricas de diferentes autores, con referencia al tema del periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez, estableciendo que existen deficiencias en las cobranzas, esta investigación brindará ideas para mejorar las cobranzas, ya que existen muchas empresas con el mismo problema. Así mismo, esta investigación permitirá contribuir a realizar una mejor administración de las cobranzas, ya que tiene efecto directo con la liquidez de las empresas.

#### 1.5.5. Utilidad metodológica

El presente trabajo de investigación, ayudará a crear un procedimiento en las cobranzas en el cual a través de adecuadas políticas permitirá obtener liquidez para cumplir con sus respectivos pagos a corto plazo.

#### 1.5.6. Viabilidad

El presente trabajo de investigación acerca de la relación del Periodo promedio de cobro con la liquidez, será beneficioso para las empresas del sector textil en el distrito de San Isidro, ya que la mayoría de empresas no establecen adecuadas políticas de crédito y cobranzas las cuales les ayuden a realizar una evaluación previa a los clientes para decidir si deben otorgar créditos.

### 1.6. Hipótesis

#### 1.6.1. Hipótesis General

El periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

#### 1.6.2. Hipótesis Especificas

El periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Las ventas al crédito tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

La administración de cobranzas tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

## 1.7. Objetivo

### 1.7.1. Objetivo General

Determinar la relación del periodo promedio de cobro con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

### 1.7.2. Objetivos Específicos

Determinar la relación del periodo promedio de cobro con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Determinar la relación de las ventas al crédito con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Determinar la relación de la administración de cobranzas con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

CAPITULO II  
METODOLOGIA



## 2. METODOLOGIA

### 2.1. Diseño de Investigación

Es una investigación de tipo Descriptivo-Básica - Correlacional, ya que cada una de las variables será medida para dar a conocer la importancia del periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez.

Según Hernández, R. (2014), La investigación descriptiva mide o recoge información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o a las variables a las que se refieren. (p. 92).

Así mismo, es Correlacional porque nos permitirá identificar el grado de relación de las dos variables que se están analizando (Variable dependiente y Variable independiente). El diseño de estudio es No experimental, debido a que las variables no serán manipuladas.

Según Hernández, R. (2014), Los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables, en una muestra o contexto en particular. (p.93).

De igual manera, se refiere a la investigación no experimental, la cual es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se trata de estudios en los que no se hacen variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. (p.152).

## 2.2. Variables, operacionalización

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
El periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016	Periodo Promedio de Cobro	El plazo promedio de cobro determina los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta al crédito hasta el momento en que se hace efectivo el cobro. Indica los días en el cual la empresa demora en que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, a su vez nos indica el tiempo promedio en el cual los clientes pagaran sus cuentas. Mediante el plazo promedio de cobro se puede evaluar las ventas al crédito de la empresa y el comportamiento de su administración de cobranzas. (Apaza. 2011, p. 573).	Son los días de conversión desde que se realiza la venta hasta el día de cobro, mediante las políticas de crédito, políticas de cobranza, la cartera de clientes, con dichas políticas se podrá establecer los plazos adecuados para realizar el cobro, así mismo, se podrá tomar mejores decisiones para el crecimiento de la empresa.	Venta al crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación del cliente</li> <li>Políticas de crédito</li> <li>Cartera de clientes</li> <li>Riesgos del crédito</li> </ul>	ORDINAL
				Administración de cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificación</li> <li>Ciclo de cobranzas</li> <li>Políticas de cobranza</li> <li>Procedimientos de cobro</li> </ul>	ORDINAL
	Liquidez	La liquidez es la capacidad de convertir el activo en dinero en efectivo en corto plazo. Mide la capacidad de pago que posee la empresa para poder cumplir con sus obligaciones con terceros. Se consideran a los ratios indicadores que miden en distinto grado la capacidad de pago corriente de la empresa. (Ferrer. 2012, p. 206).	Se refiere a la capacidad que tiene la empresa en obtener dinero en efectivo con el fin de poder cumplir con sus obligaciones, y se medirá a través de las políticas de pago, periodos de pago y las ratios de liquidez.	Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores</li> <li>Política de pagos</li> <li>Flujo de Caja</li> <li>Dinero en efectivo</li> </ul>	ORDINAL
				Ratios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ratio de Liquidez general</li> <li>Ratio de prueba acida</li> <li>Ratio de capital de trabajo</li> <li>Ratio periodo promedio de cobranza</li> </ul>	ORDINAL

## 2.3. Población y muestra

### 2.3.1. Población

La población de la presente investigación está conformada por los trabajadores de las 16 empresas textiles del distrito de San Isidro, de las cuales se consideran entre tres a cuatro trabajadores que se encuentran relacionados a la toma de decisiones de las áreas de contabilidad, créditos y cobranzas, finanzas, resultando un total de 50 personas que viene hacer la población.

EMPRESAS	TRABAJADORES
Textil 1	3
Textil 2	3
Textil 3	4
Textil 4	3
Textil 5	3
Textil 6	3
Textil 7	3
Textil 8	3
Textil 9	3
Textil 10	4
Textil 11	3
Textil 12	3
Textil 13	3
Textil 14	3
Textil 15	3
Textil 16	3
<b>TOTAL POBLACIÓN</b>	<b>50</b>

### 2.3.2. Muestra

La muestra buscará ser representativa y estará conformada por todos los ejecutivos relacionados a la toma de decisiones de las empresas textiles del distrito de San Isidro. Para definir el tamaño de la muestra se utilizará el método probabilístico, mediante el cual aplicaremos el Muestreo Aleatorio Simple, tomando en cuenta la fórmula para calcular el tamaño de muestra conociendo el tamaño de la población:

Dónde:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

n: es el tamaño de la muestra

N: es el tamaño de la población.

Z: es el valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el máximo error permisible (5% = 0.05)

P: es la proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: es la proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Reemplazando datos en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.50) * (0.50) * (50)}{(0.05)^2 * (50 - 1) + (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)} = 44$$

La muestra que será tomada para esta investigación es de 44 personas que trabajan en las diferentes áreas contabilidad, créditos y cobranzas, finanzas en las empresas textiles en el distrito de San Isidro.

#### 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

##### Encuestas

Hernández (2014). Lo define como un instrumento de recolección de datos que consiste en un conjunto de preguntas a un grupo de personas. (p.217).

La presente tesis se aplicará a través de encuestas, con la finalidad de obtener información importante y necesaria sobre el periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles mediante una serie de preguntas sobre los aspectos fundamentales del problema en cuestión.

Validez:

Hernández (2014). Define validez como el grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir. (p.200).

El presente estudio de investigación se empleará como instrumento la encuesta y su validez se llevará a cabo a través del juicio de expertos.

Confiabilidad

Hernández (2014). Define que la confiabilidad se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales. (p. 200).

La confiabilidad de la presente investigación sirve para tener resultado coherente y consistente, para esto se aplicará la prueba estadística llamado Alfa de Cronbach.

$$\alpha = \left[ \frac{K}{K-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

K: El número de ítems

Si2: Sumatoria de Varianzas de los Ítems

St2: Varianza de la suma de los Ítems

$\alpha$ : Coeficiente de Alfa de Cronbach

Hernández (2014). Define al Alfa de Cronbach como un índice que es usado para medir la confiabilidad de tipo consistencia interna de una escala, hace referencia el promedio de las correlaciones entre los reactivos que forman parte de un instrumento de medición. (p.208).

<b>RANGO</b>	<b>CONFIABILIDAD DE MEDICION</b>
De 0.0 a 0.20	Muy baja (rehacer instrumento)
De 0.21 a 0.40	Baja (revisión)
De 0.41 a 0.60	Media (instrumento poco fiable)
De 0.61 a 0.80	Alta (instrumento confiable y aceptable)
De 0.81 a 1	Muy alta (instrumento altamente confiable)

FUENTE: Hernández, R., 2014, p.208.

#### **Resumen del procesamiento de los casos**

		N	%
Casos	Válidos	44	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	44	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

#### **Estadísticos de fiabilidad**

##### **Periodo Promedio de Cobro**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,782	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.782, según Hernández (2014), nos señala que cuando el Coeficiente alfa es  $> 0.7$  es aceptable, por tal motivo el instrumento es confiable y valido.

### Estadísticos de fiabilidad

#### Liquidez

Alfa de Cronbach	N de elementos
,716	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.716, según Hernández (2014), nos señala que cuando el Coeficiente alfa es  $> 0.7$  es aceptable, por tal motivo el instrumento es confiable y valido.

#### 2.5. Métodos de análisis de datos

El presente estudio de investigación utilizará el Software Estadístico SPSS Versión 22, con el cual podremos insertar tablas y gráficos que nos permitirá evaluar la relación que existe entre las variables en estudio, las cuales son el periodo promedio de cobro y la liquidez, este proyecto de investigación se basará en el diseño correlacional, porque mide el grado de asociación que existe entre dichas variables. El presente estudio de investigación resultará del recojo de información mediante los instrumentos elaborados extraído de las variables. El procedimiento de aplicación será de manera individual. El método utilizado para medir por escalas las variables es el método de la escala de Likert.

Hernández (2014). La Escala de Likert consiste en un conjunto de ítems que se encuentran presentados en forma de afirmaciones, ante los cuales se solicita la reacción de los que serán encuestados, a cada participante se le pide que escoja uno de las cinco alternativas o categorías de la escala y a cada categoría se le asigna un valor numérico, para que así el participante obtenga una puntuación total respecto con todas las afirmaciones. (p.238).

## 2.6. Aspectos éticos

En la elaboración de la presente tesis, se ha cumplido con la Ética Profesional, es realizada por autoría propia, se ha cumplido con respetar las informaciones bibliográficas de todos los autores mencionados en esta presente investigación, así mismo, se ha cumplido con todas las normas y/o criterios que son establecidos por la Universidad César Vallejo.



CAPÍTULO III  
RESULTADOS

### 3. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis de resultados

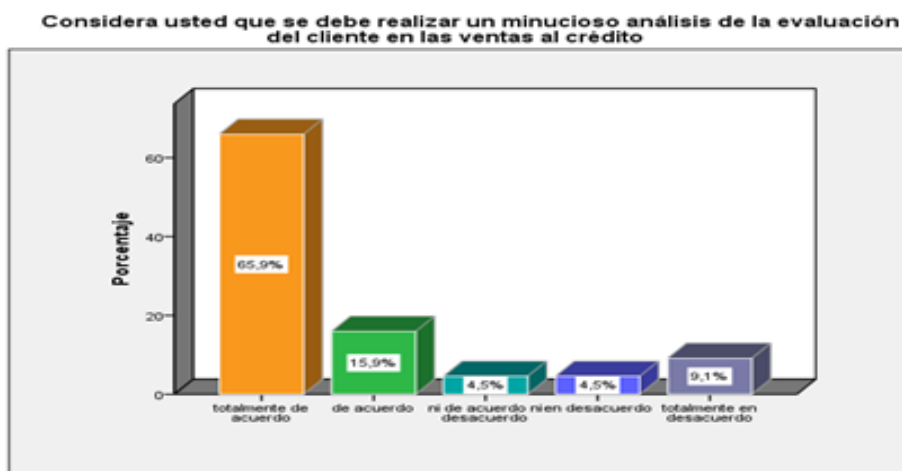
##### 3.1.1. Variable 1: PERIODO PROMEDIO DE COBRO

Pregunta 1. Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito

Tabla N°1: Distribución de frecuencias según evaluación del cliente.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	29	65,9	65,9	65,9
de acuerdo	7	15,9	15,9	81,8
ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,5	4,5	86,4
en desacuerdo	2	4,5	4,5	90,9
totalmente en desacuerdo	4	9,1	9,1	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°1: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según evaluación del cliente



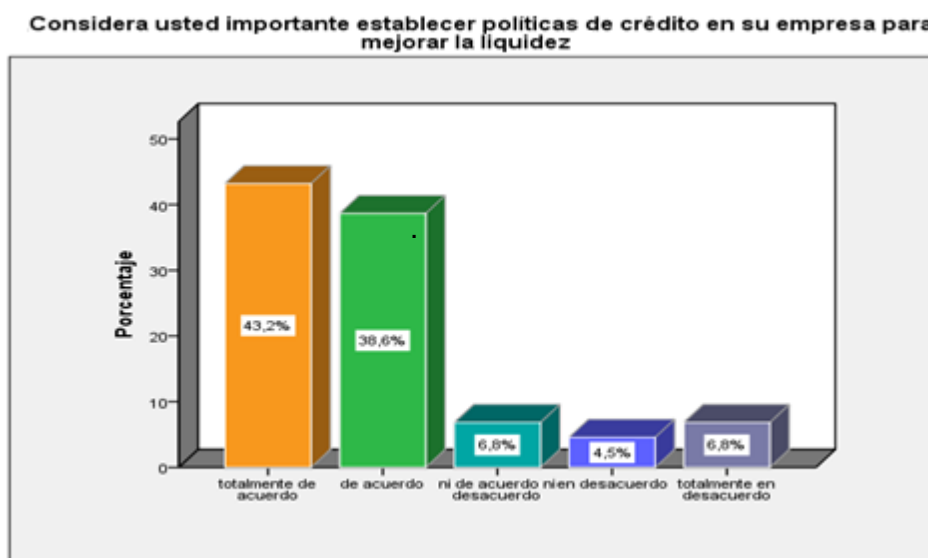
Interpretación: Se puede observar de la tabla y gráfico N°1 que el 65.9% de trabajadores encuestados consideran estar totalmente de acuerdo que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito; a fin de que se pueda conocer su información básica, historial crediticio, su experiencia en el mercado, ya que dicha información es importante para determinar si se otorga o no el crédito al cliente, sin embargo las empresas no aplican dicha evaluación por ello generan problemas de liquidez a corto plazo ya que los clientes no cancelan en las fechas establecidas.

Pregunta 2. Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez

Tabla N°2: Distribución de frecuencias según políticas de crédito.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	19	43,2	43,2	43,2
de acuerdo	17	38,6	38,6	81,8
ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,8	6,8	88,6
en desacuerdo	2	4,5	4,5	93,2
totalmente en desacuerdo	3	6,8	6,8	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°2: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de crédito.



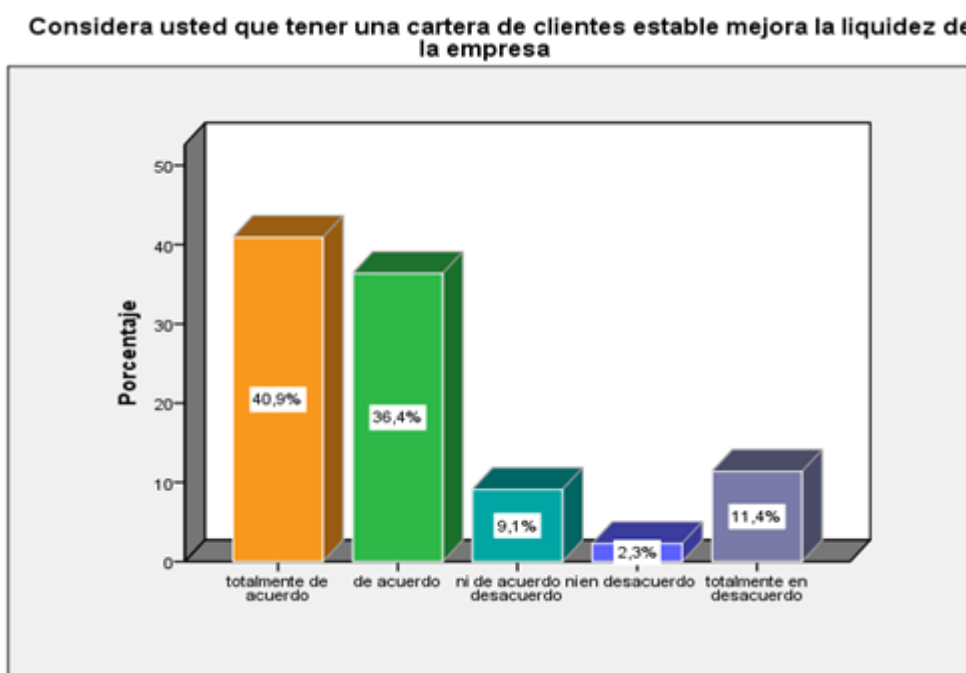
Interpretación: Como lo indica la tabla y gráfico N°2 el 43.2% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo y el 38.6% consideran estar de acuerdo que es importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez; esto implica determinar la cantidad de días que se le va a otorgar el crédito, con el fin de mejorar la liquidez y de lograr los objetivos establecidos por la empresa mediante una efectiva política de crédito, no obstante las empresas no establecen políticas de crédito por ello no logran alcanzar todos sus objetivos.

Pregunta 3. Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa

Tabla N°3: Distribución de frecuencias según cartera de clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	totalmente de acuerdo	18	40,9	40,9	40,9
	de acuerdo	16	36,4	36,4	77,3
	ni de acuerdo ni desacuerdo	4	9,1	9,1	86,4
	en desacuerdo	1	2,3	2,3	88,6
	totalmente en desacuerdo	5	11,4	11,4	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°3: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según cartera de clientes



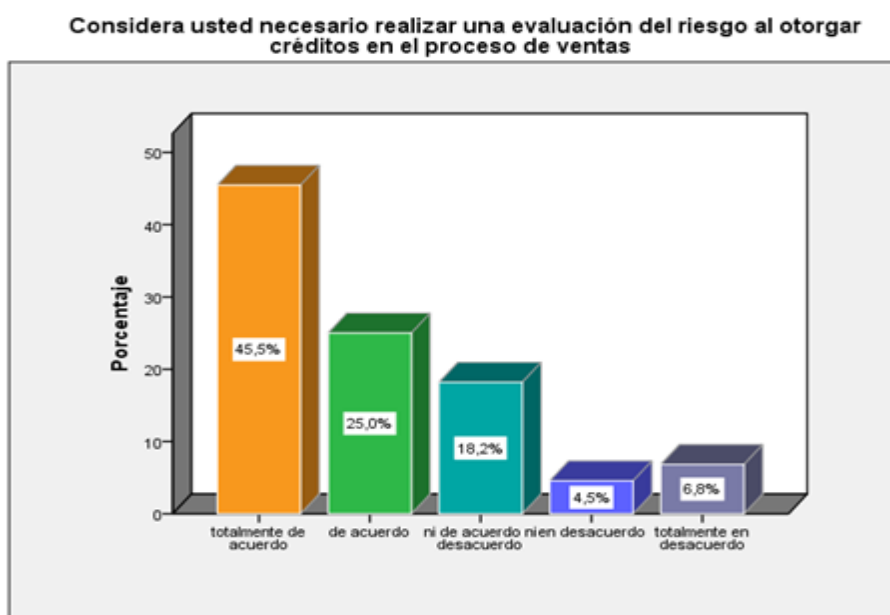
Interpretación: Los resultados de la tabla y el gráfico N°3 nos muestran que el 40.9% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo y el 36.4% consideran estar de acuerdo que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa, esto implica brindar nuevos e innovadores productos de buena calidad, seguridad, tener un trato amable y cordial con los clientes con el fin de obtener ingresos estables y por ende obtener mayor liquidez.

Pregunta 4. Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas

Tabla N°4: Distribución de frecuencias según riesgos de créditos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	20	45,5	45,5	45,5
de acuerdo	11	25,0	25,0	70,5
ni de acuerdo ni desacuerdo	8	18,2	18,2	88,6
en desacuerdo	2	4,5	4,5	93,2
totalmente en desacuerdo	3	6,8	6,8	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°4: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según riesgos de créditos



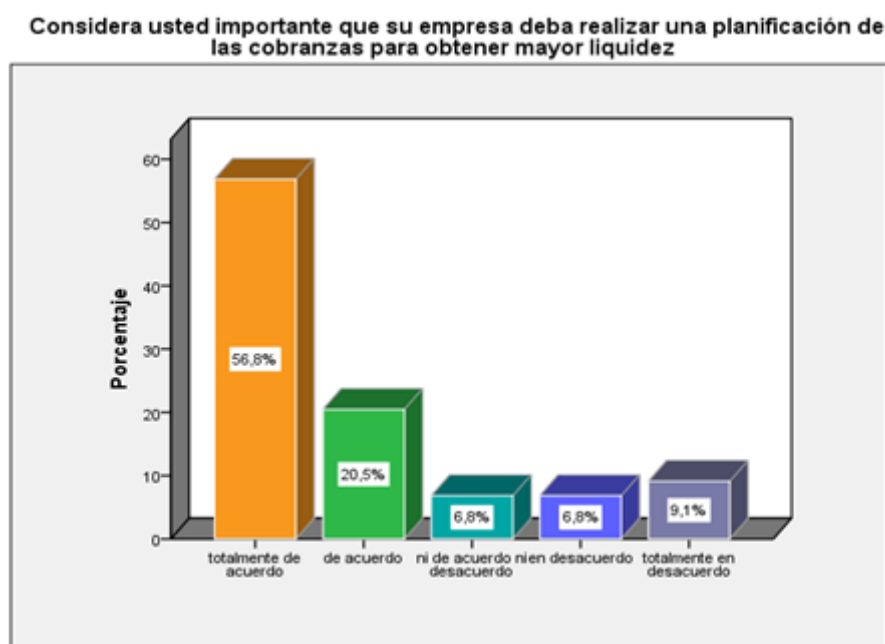
Interpretación: Como lo indica la tabla y el gráfico N°4 el 45.5% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas, esto implica analizar a los posibles clientes, su capacidad, su experiencia en el mercado, con el fin de no ocasionar pérdidas para la empresa, sin embargo las empresas no optan por evaluar a sus futuros clientes, es por ello que llegan a tener problemas de liquidez, ya que al no realizar dicha evaluación corren con el riesgo de que los clientes no cumplan con pagar los productos adquiridos.

Pregunta 5. Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez

Tabla N°5: Distribución de frecuencias según planificación.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	25	56,8	56,8	56,8
de acuerdo	9	20,5	20,5	77,3
ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,8	6,8	84,1
en desacuerdo	3	6,8	6,8	90,9
totalmente en desacuerdo	4	9,1	9,1	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°5: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según planificación



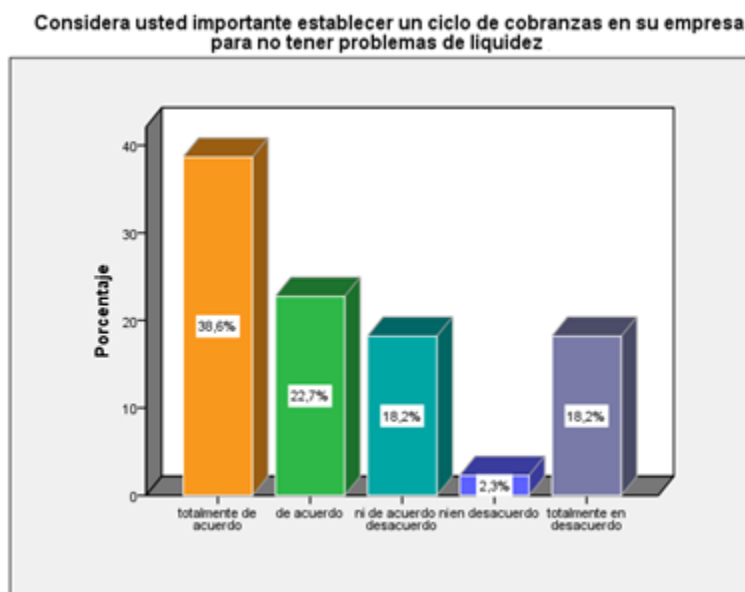
Interpretación: Como se observa en la tabla y el gráfico N°5 el 56.8% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez; esto implica determinar la fecha y monto de cada uno de los pagos acordados con los clientes ya que se pueden encontrar pagos vencidos o próximos a vencer, con el objetivo de así poder realizar una planificación de cobranzas eficiente.

Pregunta 6. Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez

Tabla N°6: Distribución de frecuencias según ciclo de cobranzas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	17	38,6	38,6	38,6
de acuerdo	10	22,7	22,7	61,4
ni de acuerdo ni desacuerdo	8	18,2	18,2	79,5
en desacuerdo	1	2,3	2,3	81,8
totalmente en desacuerdo	8	18,2	18,2	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°6: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ciclo de cobranzas



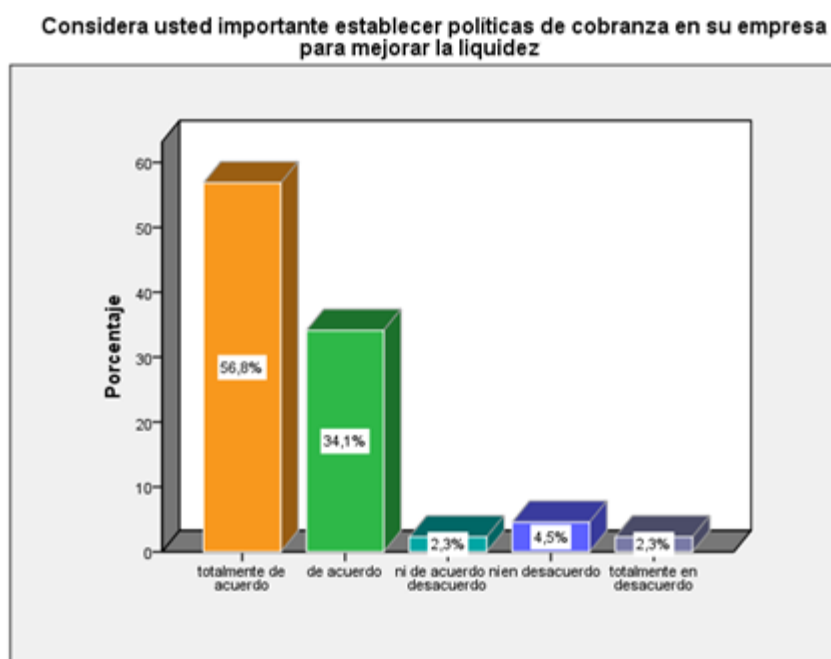
Interpretación: Los resultados de la tabla y gráfico N°6 nos muestran que el 38.6% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo, y el 22.7% consideran estar de acuerdo que es importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez; ya que es necesario llevar un adecuado control desde la emisión del comprobante de pago hasta la recuperación del importe de la venta del producto para así obtener una mejor liquidez.

Pregunta 7. Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez

Tabla N°7: Distribución de frecuencias según políticas de cobranza.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	25	56,8	56,8	56,8
de acuerdo	15	34,1	34,1	90,9
ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,3	2,3	93,2
en desacuerdo	2	4,5	4,5	97,7
totalmente en desacuerdo	1	2,3	2,3	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°7: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de cobranza



Interpretación: Como se da a conocer en la tabla y gráfico N°7 el 56.8% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante establecer políticas de cobranzas en su empresa para mejorar la liquidez; ya que es necesario realizar un análisis periódicamente de las condiciones de venta y los plazos de cobro que se le da a cada cliente, con el fin de llevar un control eficiente de las cobranzas para mejorar la liquidez, pero muchas de las empresas no establecen adecuadas políticas de cobranza, por ende no poseen efectivo para cumplir con sus demás pagos.

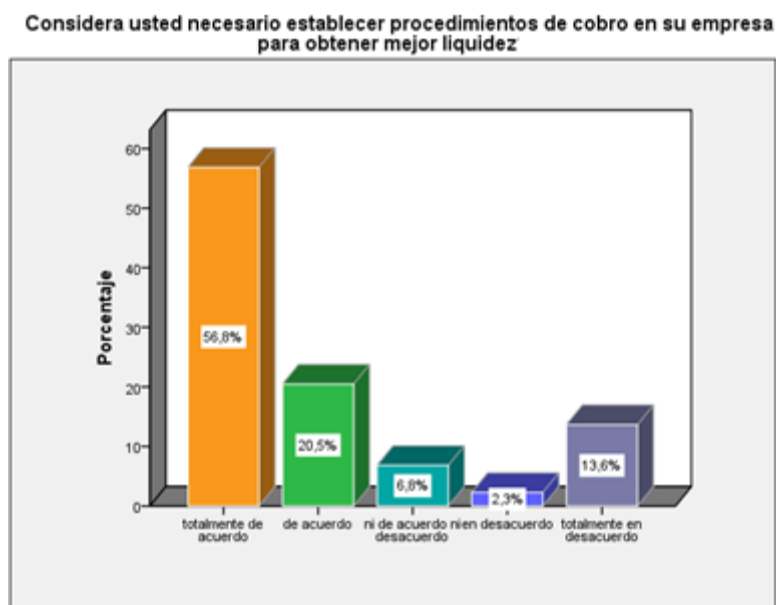


Pregunta 8. Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez

Tabla N°8: Distribución de frecuencias según procedimientos de cobro.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	25	56,8	56,8	56,8
de acuerdo	9	20,5	20,5	77,3
ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,8	6,8	84,1
en desacuerdo	1	2,3	2,3	86,4
totalmente en desacuerdo	6	13,6	13,6	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°8: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según procedimientos de cobro



Interpretación: Los resultados de la tabla y el gráfico N°8 nos muestran que el 56.8% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez; ya que los procedimientos deben ser anticipados y planificados, esto implica realizar llamadas telefónicas, enviar correos, con el fin de minimizar las pérdidas de cuentas por cobrar y obtener mayor liquidez para la empresa.

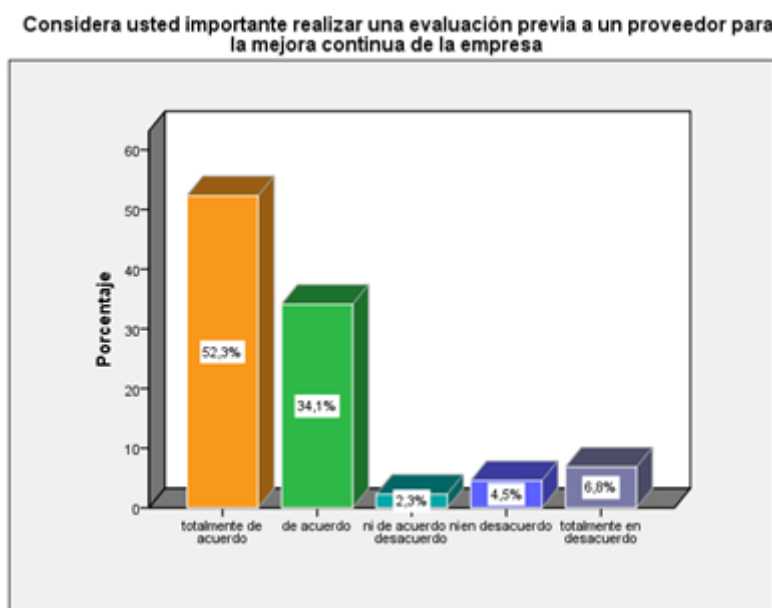
## 3.1.2. Variable 2: LIQUIDEZ

Pregunta 9. Considera usted importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa

Tabla N°9: Distribución de frecuencias según proveedor.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	23	52,3	52,3	52,3
de acuerdo	15	34,1	34,1	86,4
ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,3	2,3	88,6
en desacuerdo	2	4,5	4,5	93,2
totalmente en desacuerdo	3	6,8	6,8	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°9: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según proveedor



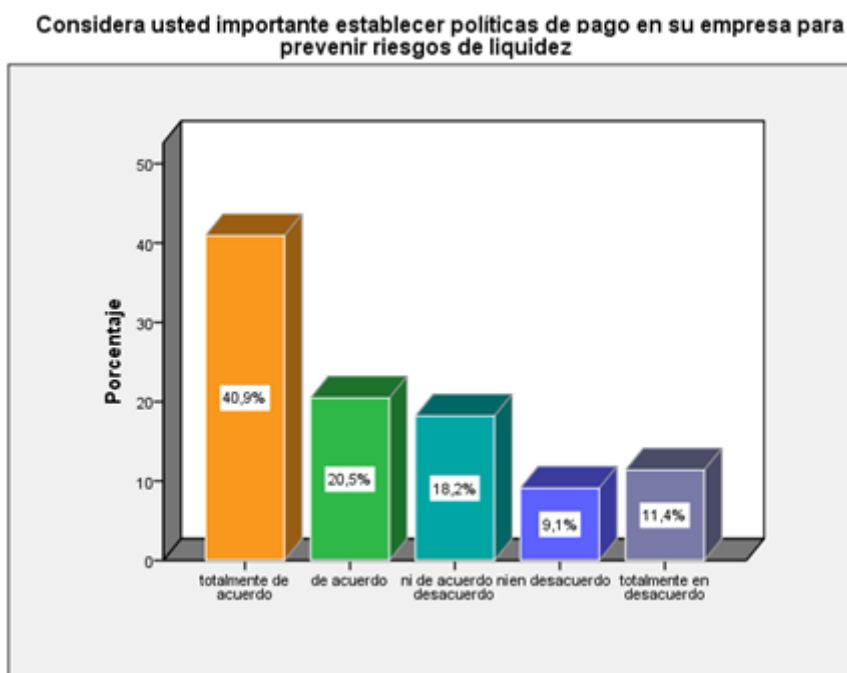
Interpretación: Se puede observar de la tabla y gráfico N°9, que el 52.3% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa; ya que de esa manera se podrá conocer si el proveedor puede cumplir con las entregas de los productos a tiempo, sin embargo, las empresas no realizan dicha evaluación y por ello no presentan mejoras en la empresa.

Pregunta 10. Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez

Tabla N°10: Distribución de frecuencias según políticas de pago

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	18	40,9	40,9	40,9
de acuerdo	9	20,5	20,5	61,4
ni de acuerdo ni desacuerdo	8	18,2	18,2	79,5
en desacuerdo	4	9,1	9,1	88,6
totalmente en desacuerdo	5	11,4	11,4	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°10: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según políticas de pago.



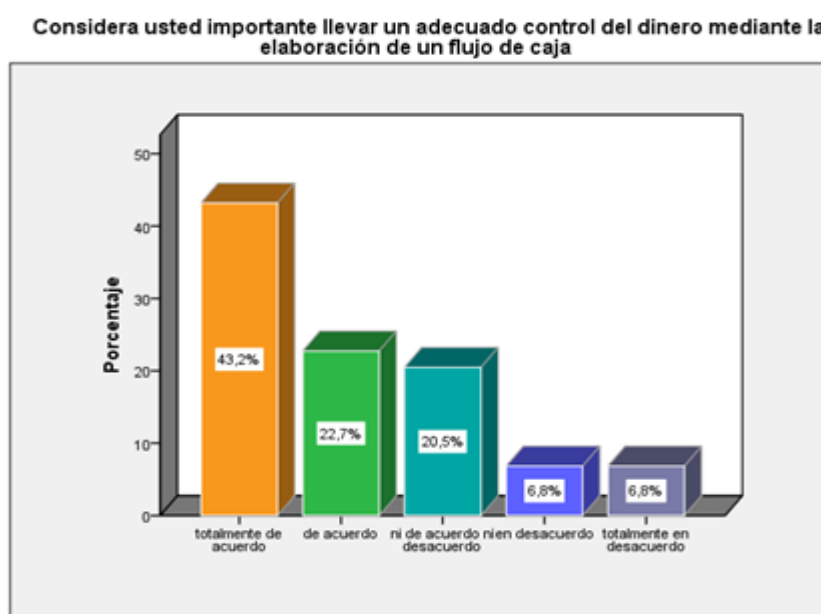
Interpretación: Como se observa en la tabla y gráfico N°10 el 40.9% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez; ya que es necesario establecer fechas en el cual se cancelará la factura para no pasarse de la fecha de vencimiento, pero las empresas no establecen dichas políticas y por ende tienen problemas de liquidez.

Pregunta 11. Considera usted importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja

Tabla N°11: Distribución de frecuencias según flujo de caja

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	19	43,2	43,2	43,2
de acuerdo	10	22,7	22,7	65,9
ni de acuerdo ni desacuerdo	9	20,5	20,5	86,4
en desacuerdo	3	6,8	6,8	93,2
totalmente en desacuerdo	3	6,8	6,8	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°11: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según flujo de caja



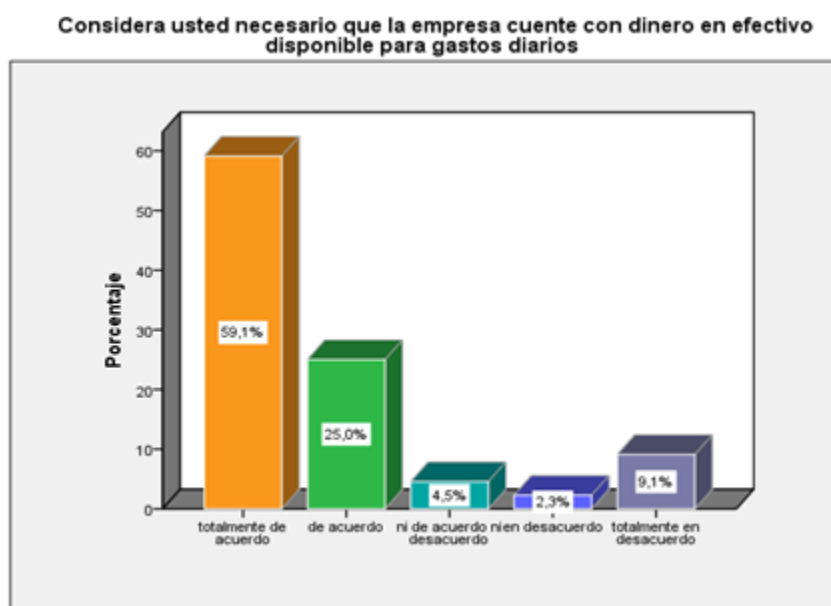
Interpretación: Los resultados de la tabla y gráfico N°11 nos muestran que el 43.2% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja; ya que es un importante indicador de la liquidez de la empresa, el cual permite conocer de manera más rápida la liquidez de la empresa la cual ayuda a tomar mejores decisiones respecto a la cantidad de productos que se pueden comprar o si se pueden comprar al contado o al crédito, a su vez si se puede pagar a los proveedores antes de su fecha de vencimiento.

Pregunta 12. Considera usted necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios

Tabla N°12: Distribución de frecuencias según dinero en efectivo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	totalmente de acuerdo	26	59,1	59,1	59,1
	de acuerdo	11	25,0	25,0	84,1
	ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,5	4,5	88,6
	en desacuerdo	1	2,3	2,3	90,9
	totalmente en desacuerdo	4	9,1	9,1	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°12: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según dinero en efectivo



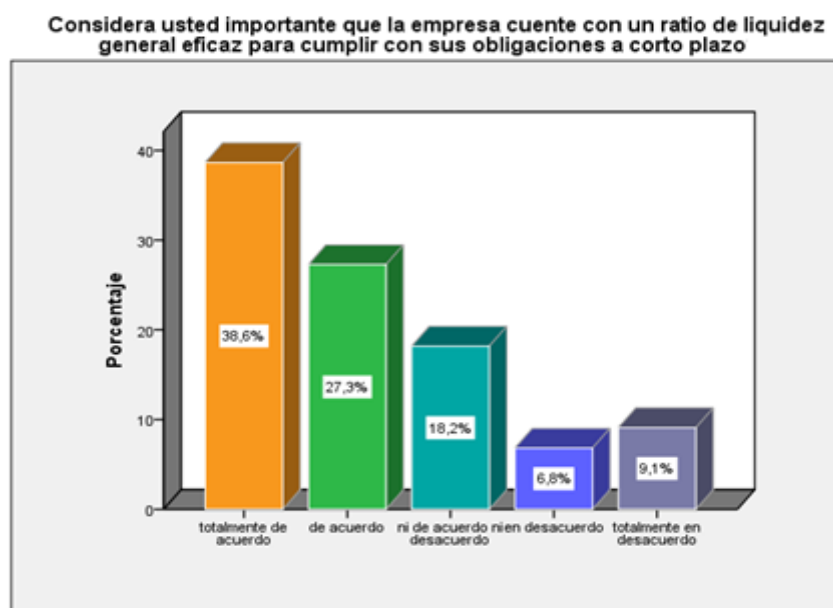
Interpretación: Como lo indica la tabla y el gráfico N°12 el 59.1% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios; ya que de esta manera las empresas tendrán una caja chica para utilizarlo si es que en el día se tenga que gastar en movilidades para hacer trámites, entre otros, sin embargo las empresas no cuentan con suficiente dinero en efectivo disponible lo que esto ocasiona que no haya un control del dinero en caja chica.

Pregunta 13. Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo

Tabla N°13: Distribución de frecuencias según ratio de liquidez general

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	17	38,6	38,6	38,6
de acuerdo	12	27,3	27,3	65,9
ni de acuerdo ni desacuerdo	8	18,2	18,2	84,1
en desacuerdo	3	6,8	6,8	90,9
totalmente en desacuerdo	4	9,1	9,1	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°13: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ratio de liquidez general



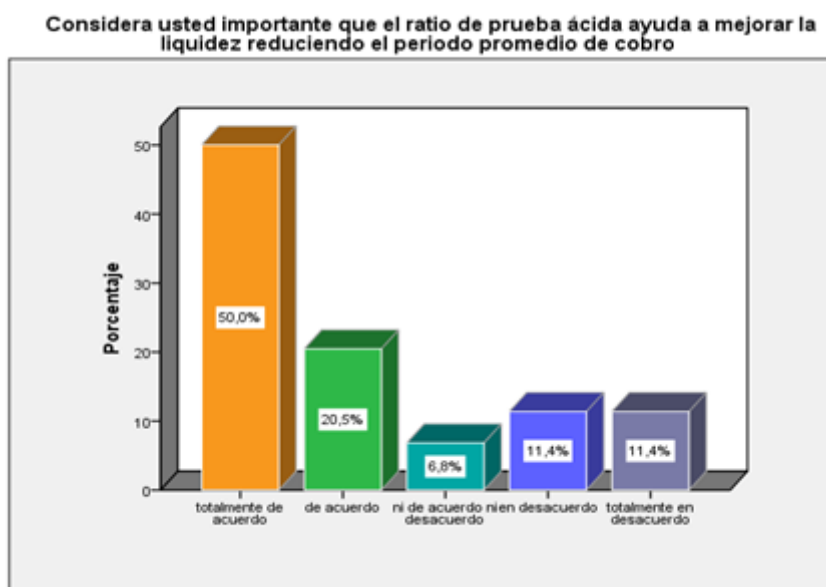
Interpretación: Como se puede observar en la tabla y gráfico N°13 el 38.6% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; ya que mediante dicho ratio se puede saber si las empresas pueden cumplir con sus pagos a corto plazo, sin embargo las empresas no cuentan un ratio de liquidez general y por ello no tendrán la capacidad de cumplir con sus pagos a corto plazo.

Pregunta 14. Considera usted importante que el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro

Tabla N°14: Distribución de frecuencias según ratio de prueba ácida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	totalmente de acuerdo	22	50,0	50,0	50,0
	de acuerdo	9	20,5	20,5	70,5
	ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,8	6,8	77,3
	en desacuerdo	5	11,4	11,4	88,6
	totalmente en desacuerdo	5	11,4	11,4	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°14: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ratio de prueba ácida



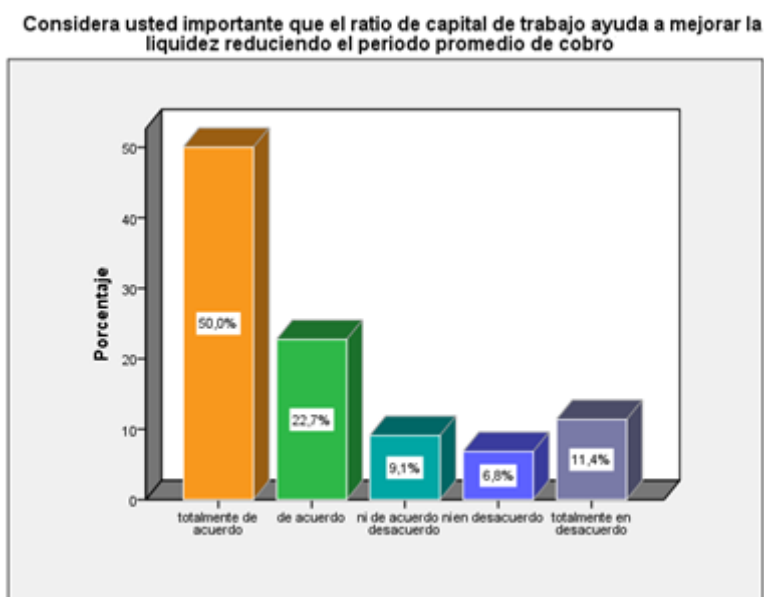
Interpretación: Como lo indica la tabla y el gráfico N°14, el 50.0% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante que el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro, este ratio es importante ya que muestra una medida de liquidez más precisa, reduciendo el periodo promedio de cobro significa que más rápido se están convirtiendo en efectivo las cuentas por cobrar, sin embargo las empresas no realizan el ratio de prueba ácida, por ende no cuentan con liquidez a corto plazo.

Pregunta 15. Considera usted importante que el ratio de capital de trabajo ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro

Tabla N°15: Distribución de frecuencias según ratio de capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	22	50,0	50,0	50,0
de acuerdo	10	22,7	22,7	72,7
ni de acuerdo ni desacuerdo	4	9,1	9,1	81,8
en desacuerdo	3	6,8	6,8	88,6
totalmente en desacuerdo	5	11,4	11,4	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°15: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ratio de capital de trabajo



Interpretación: Como se puede observar en la tabla y gráfico N°15, el 50.0% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante que el ratio de capital de trabajo ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro; es importante ya que al reducir el periodo promedio de cobro se está contando con mayor liquidez ya que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo más rápido, y con el ratio de capital de trabajo se podrá saber con cuanto cuenta la empresa de dinero para poder seguir trabajando diariamente.

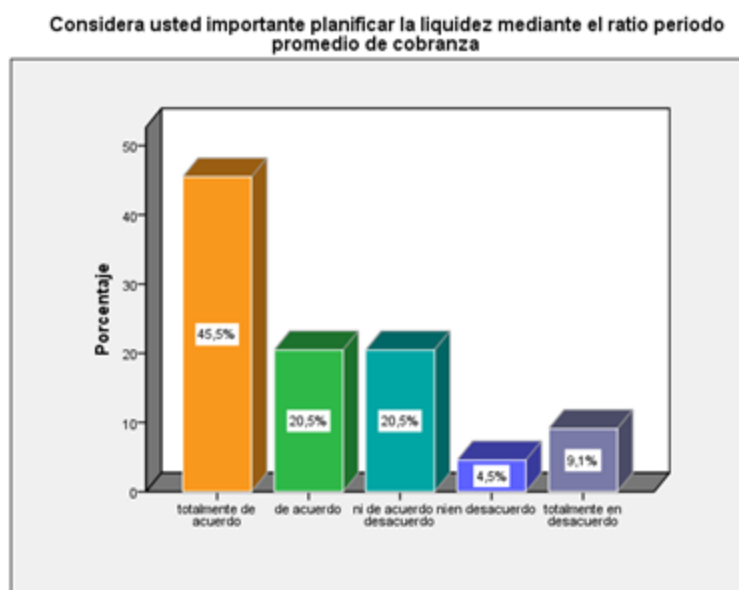


Pregunta 16. Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza

Tabla N°16: Distribución de frecuencias según ratio periodo promedio de cobranza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos totalmente de acuerdo	20	45,5	45,5	45,5
de acuerdo	9	20,5	20,5	65,9
ni de acuerdo ni desacuerdo	9	20,5	20,5	86,4
en desacuerdo	2	4,5	4,5	90,9
totalmente en desacuerdo	4	9,1	9,1	100,0
Total	44	100,0	100,0	

Gráfico N°16: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ratio periodo promedio de cobranza



Interpretación: Como se puede observar de la tabla y gráfico N°16, el 45.5% de las personas encuestadas consideran estar totalmente de acuerdo que es importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza; es importante ya que mediante este ratio se podrá determinar los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta al crédito hasta el día en que se hace efectivo el cobro, de esta manera mientras menos días sea las empresas contarán con mayor liquidez, sin embargo las empresas no planifican de dicha manera, por ello, tienen problemas de liquidez a corto plazo.

### 3.2. Validación de Hipótesis

Hernández (2014). Define hipótesis como las guías de una investigación o estudio, las hipótesis nos indican lo que se trata de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Las hipótesis no necesariamente son verdaderas, pueden serlo como a la vez no, a su vez pueden o no comprobarse con los datos de la investigación. (p.114).

El valor de Chi cuadrado se calcula a través de la formula siguiente:

$$X^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Chi Cuadrado

Donde:

$X^2$  = Chi cuadrado

$O_i$  = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

$E_i$  = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

Nivel de Significancia: 0.05

Para que la hipótesis alterna sea aceptada debe estar por debajo del 0.05, y se rechaza la hipótesis nula.

#### 3.2.1. Comparación de Hipótesis General:

El periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis nula ( $H_0$ ): El periodo promedio de cobro no tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis alterna (Ha): El periodo promedio de cobro si tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Seleccionando el nivel de significancia de 0.05

Análisis de la tabla de contingencia

#### Tabla de contingencia

Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza  
Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa

Recuento

		Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza	Totalmente de acuerdo	9	5	4	1	1	20
	De acuerdo	3	5	0	0	1	9
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	6	3	0	0	0	9
	En desacuerdo	0	0	0	0	2	2
	Totalmente en desacuerdo	0	3	0	0	1	4
Total		18	16	4	1	5	44

#### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,354 <sup>a</sup>	16	,016
Razón de verosimilitudes	27,133	16	,040
Asociación lineal por lineal	1,802	1	,179
N de casos válidos	44		

a. 23 casillas (92,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,05.

Chi cuadrado de Pearson:  $0.016 < 0.050$

Como  $p = 0.016 < 0.05$ ; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Con un nivel de significancia de 0.016, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que el periodo promedio de cobro si tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

### 3.2.2. Hipótesis específica 1

El periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis nula (Ho): El periodo promedio de cobro no tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis alterna (Ha): El periodo promedio de cobro si tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Nivel de Significancia: 0.05

**Tabla de contingencia**

**Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez**  
**Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez**

Recuento

		Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	Totalmente de acuerdo	12	5	7	0	1	25
	De acuerdo	2	4	1	2	0	9
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	0	0	1	2	3
	En desacuerdo	0	0	0	0	1	1
	Totalmente en desacuerdo	4	0	0	1	1	6
<b>Total</b>		<b>18</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>44</b>

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	35,397 <sup>a</sup>	16	,004
Razón de verosimilitudes	33,836	16	,006
Asociación lineal por lineal	2,310	1	,129
N de casos válidos	44		

a. 23 casillas (92,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

Chi cuadrado de Pearson:  $0.004 < 0.050$

Como  $p = 0.004 < 0.05$ ; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Con un nivel de significancia de 0.004, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que el periodo promedio de cobro si tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

### 3.2.3. Hipótesis específica 2

Las ventas al crédito tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis nula (H<sub>0</sub>): Las ventas al crédito no tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis alterna (H<sub>a</sub>): Las ventas al crédito si tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Nivel de Significancia: 0.05

Análisis de la tabla de contingencia

**Tabla de contingencia**

**Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito**

**Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza**

Recuento

		Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito	Totalmente de acuerdo	13	5	8	0	3	29
	De acuerdo	2	4	1	0	0	7
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	0	0	1	0	2
	En desacuerdo	2	0	0	0	0	2
	Totalmente en desacuerdo	2	0	0	1	1	4
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>44</b>

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,318 <sup>a</sup>	16	,038
Razón de verosimilitudes	23,089	16	,111
Asociación lineal por lineal	,087	1	,768
N de casos válidos	44		

a. 22 casillas (88,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

Chi cuadrado de Pearson:  $0.038 < 0.050$

Como  $p = 0.038 < 0.05$ ; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Con un nivel de significancia de 0.038, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que las ventas al crédito si tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

### 3.2.4. Hipótesis específica 3

La administración de cobranzas tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis nula (H<sub>0</sub>): La administración de cobranzas no tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Hipótesis alterna (H<sub>a</sub>): La administración de cobranzas si tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.

Nivel de Significancia: 0.05

Análisis de la tabla de contingencia

#### Tabla de contingencia

**Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez**  
**Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo**

Recuento		Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	Totalmente de acuerdo	10	7	7	0	1	25
	De acuerdo	2	4	1	2	0	9
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	0	0	0	0	3
	En desacuerdo	1	0	0	0	0	1
	Totalmente en desacuerdo	1	1	0	1	3	6
Total		17	12	8	3	4	44

## Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,898 <sup>a</sup>	16	,019
Razón de verosimilitudes	27,858	16	,033
Asociación lineal por lineal	4,541	1	,033
N de casos válidos	44		

a. 23 casillas (92,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,07.

Chi cuadrado de Pearson:  $0.019 < 0.05$

Como  $p = 0.019 < 0.05$ ; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Con un nivel de significancia de 0.019, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que la administración de cobranzas si tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.



CAPITULO IV  
DISCUSIÓN

#### 4. DISCUSION

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar la relación del periodo promedio de cobro con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio.

La confiabilidad del instrumento se realizó utilizando la técnica del Alfa de Cronbach, del cual se obtuvo como resultado 0.782 de la variable 1, y 0.716 de la variable 2, lo cual significa que el instrumento, el cual es la encuesta, es altamente confiable.

Según los resultados obtenidos, en la hipótesis general, el cual es la relación entre el periodo promedio de cobro y la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016 mediante la prueba del Chi Cuadrado se obtuvo como resultado 0.016 ( $0.016 < 0.050$ ) donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que el periodo promedio de cobro si tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio. En la validación de hipótesis se aplicó el Chi Cuadrado, el cual indica que si es el resultado es menor a 0.05 se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Dicho resultado se sustenta en las tablas 13, 14,15 y 16, en donde se hace mención a la importancia del periodo promedio de cobro y como es que este se relaciona con la liquidez. Es importante que toda empresa cuente con un ratio de liquidez eficaz para de esta manera se pueda cumplir con las obligaciones a corto plazo, a su vez el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro, este ratio es necesario ya que muestra una medida de liquidez más precisa ya que se excluyen los inventarios, al reducir el periodo promedio de cobro la empresa tendrá mayor liquidez ya que las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo más rápido. También es importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza; ya que mediante este ratio se podrá determinar los días que van transcurriendo desde que se ha realizado la venta al crédito hasta el día en que se hace efectivo el cobro, de esta manera mientras menos días sea las empresas contarán con mayor liquidez.

Los resultados de la presente investigación confirman al estudio realizado por Jiménez, A. (2015), "Cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de las empresas de peluquería en el distrito de San Borja, año 2015", donde se observa que tuvo como objetivo establecer una fecha límite a sus cobranzas para que no afecten a la liquidez de la empresa.

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Jiménez fue que las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa debido a que no se llevó un adecuado manejo de sus cuentas por cobrar, por ende, no se llegaron a cumplir con las obligaciones a corto plazo, por ello, se quedaron sin liquidez para solventar sus pagos fijos, es suma importancia llevar un control eficiente de las cobranzas, porque, son muy significativas para la empresa.

Así mismo, estos resultados también confirman al estudio realizado por Aguilar, V. (2013), "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012".

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque concluye que se carece de una política de crédito eficiente ya que la empresa no realiza una previa evaluación y seguimiento a sus posibles clientes en el cumplimiento con sus respectivos pagos, es por ello que recomienda que la empresa deba realizar un estudio y seguimiento riguroso a sus clientes en el cumplimiento con sus pagos establecidos a la fecha acordada, así de esta manera la empresa contará con liquidez para poder realizar sus pagos respectivos.

Para la hipótesis específica 1, el cual es la relación entre el periodo promedio de cobro y la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio, mediante la prueba del Chi Cuadrado se obtuvo como resultado 0.004 ( $0.004 < 0.050$ ) donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que el periodo promedio de cobro si tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio.

Dicho resultado se sustenta en las tablas 9, 10, 11 y 12, en donde se hace mención a la importancia de los proveedores, políticas de pago, flujo de caja y dinero en efectivo. Es importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa, ya que de esa manera se podrá conocer si el proveedor puede cumplir con las entregas de los productos a tiempo, también es necesario realizar evaluaciones cada cierto tiempo a los proveedores, en donde se tiene que ver si cumplen con entregar los productos en las fechas establecidas, si sus productos son de calidad, y si son confiables; a su vez, también es importante y necesario que toda empresa establezca políticas de pago para prevenir riesgos de liquidez, ya que es necesario establecer fechas en el cual se cancelará la factura para no pasarse de la fecha de vencimiento.

A la vez las empresas deben llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja; ya que constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa, el cual permite conocer de manera más rápida la liquidez de la empresa la cual ayuda a tomar decisiones respecto a la cantidad de productos que se pueden comprar al contado o al crédito, a su vez si se puede pagar a los proveedores antes de su fecha de vencimiento.

Estos resultados de la presente investigación confirman al estudio realizado por Lizarraga, K. (2010), "Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate", donde su objetivo general es establecer una buena gestión de cuentas por cobrar que ocasione un impacto favorable en la administración de capital de trabajo de las empresas y a su vez determinar adecuadas políticas de crédito.

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Lizárraga fue que no están cumpliendo con realizar una eficiente administración de las cobranzas, ya que se están excediendo en los días de cobro al realizar las ventas al crédito, y por ello, se genera que la empresa llegue a solicitar préstamos a entidades financieras para que de esa manera cumplan con los pagos a sus proveedores, y personal; por ende, es recomendable que la empresa establezca eficientes políticas de créditos y cobranzas para de esa manera poder llegar a tener efectivo en las fechas que

se establezcan, con la finalidad de que puedan poseer capacidad de pago, para cumplir con sus pagos a personal, proveedores, recibos de servicios, entre otros.

Para la hipótesis específica 2, el cual es la relación entre las ventas al crédito y la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio, mediante la prueba del Chi Cuadrado se obtuvo como resultado 0.038 ( $0.038 < 0.050$ ) donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que las ventas al crédito si tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio.

Dicho resultado se sustenta en las tablas 1, 2, 3 y 4, en donde se hace mención a la importancia de la evaluación del cliente, políticas de crédito, cartera de clientes y riesgos de crédito. Las empresas que realicen un minucioso análisis de evaluación del cliente en las ventas al crédito podrán conocer la información básica, el historial crediticio, experiencia en el mercado, de sus clientes, tener toda esta información es importante y necesario para determinar si se otorga o no el crédito al cliente. A la vez, importante establecer políticas de crédito en las empresas para mejorar la liquidez; esto implica determinar la cantidad de días que se le va a otorgar el crédito, con el fin de mejorar la liquidez y de lograr los objetivos establecidos por la empresa mediante una efectiva política de crédito. Los encuestados indican que es necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas, esto implica analizar a los posibles clientes, su capacidad, su experiencia en el mercado, con el fin de no ocasionar pérdidas para la empresa; y que toda empresa debe contar con una cartera de clientes estable ya que mejora la liquidez de la empresa, esto implica brindar nuevos productos, seguridad, amabilidad a los clientes con el fin de obtener ingresos estables y por ende obtener mayor liquidez.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Pérez, H. (2015), "Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L. durante el año 2013", cuyo objetivo es evaluar el proceso de crédito y establecer su impacto en la liquidez de la empresa, como también conocer el proceso de crédito en función de carácter, capacidad y capital.

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Pérez, es que la empresa desarrolla un inadecuado proceso de créditos, ya que cuando un cliente solicita un crédito los encargados de análisis de créditos no analizan los riesgos que puede haber al dar un crédito, y a la vez los encargados no cuentan con una base de datos actualizada.

Así mismo, estos resultados también confirman al estudio realizado por Hidalgo, E. (2010), "Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de Pre-Prensa digital en Lima Cercado".

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque se concluye que el crédito que se otorga a los clientes debe ser de 30 o 60 días como máximo, ya que, si se otorga un crédito mayor, como, por ejemplo, 120 días a más la empresa terminaría perjudicada porque no contaría con suficiente liquidez.

Para la hipótesis específica 3, el cual es la relación entre la administración de cobranzas y la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio, mediante la prueba del Chi Cuadrado se obtuvo como resultado 0.019 ( $0.019 < 0.050$ ) donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que la administración de cobranzas si tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el periodo de estudio.

Dicho resultado se sustenta en las tablas 5, 6, 7 y 8, en donde se hace mención a la importancia de la planificación, ciclo de cobranzas, políticas de cobranza, procedimientos de cobro. Es importante que las empresas realicen una planificación de las cobranzas para así poder obtener mayor liquidez, es decir, determinar la fecha en el cual el cliente deba cancelar la factura para evitar encontrar facturas pendientes por cancelar, con el objetivo de así poder realizar una planificación de cobranzas eficiente. También es importante establecer políticas de cobranzas en las empresas para mejorar la liquidez; ya que es necesario realizar un análisis periódicamente de las condiciones de venta y los

plazos de cobro que se le da a cada cliente, con el fin de llevar un control eficiente de las cobranzas para mejorar la liquidez.

Asimismo, las empresas deben establecer procedimientos de cobro para obtener mejor liquidez; ya que los procedimientos deben ser anticipados y planificados, esto implica realizar llamadas telefónicas, enviar correos, con el fin de minimizar las pérdidas de cuentas por cobrar y obtener mayor liquidez para la empresa.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Tirado, M. (2015), "Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza. Universidad Técnica de Ambato. Ecuador", cuyo objetivo general es determinar la incidencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la fábrica para incrementar la eficiencia en la gestión crediticia.

Este estudio tiene relación con mi presente investigación de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Tirado, es que en la empresa no existe una adecuada política de crédito y cobranzas ya que los encargados de la administración desarrollan procedimientos diferentes para el cobro, y estos procedimientos inadecuados ocasionan inconvenientes en las cuentas por cobrar de la fábrica.

CAPITULO V  
CONCLUSIONES



## 5. Conclusión

1. En base a los resultados obtenidos se puede concluir que las empresas no establecen adecuadas y eficientes políticas de crédito y cobro, por ende, no llegan a tener suficiente efectivo para cumplir con sus respectivos pagos, ya que, mientras menor sea el número de días en que se haga efectivo el cobro a los clientes por las ventas al crédito, se obtendría mayor liquidez.
2. Se puede concluir de los resultados obtenidos de la presente investigación, que el periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles, ya que mientras menor sea los días de cobro a los clientes, las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo con mayor rapidez, por ende, las empresas obtendrán mayor liquidez y podrán cumplir con sus pagos. Sin embargo, las empresas textiles no administran correctamente sus cobranzas, porque, se están excediendo en establecer las fechas de cobro a los clientes, y todo ello genera que las empresas no puedan cumplir con sus pagos a sus proveedores.
3. Se infiere de los resultados obtenidos de la presente investigación, que las ventas al crédito tienen relación con la liquidez. Las empresas textiles de San Isidro al realizar sus ventas al crédito no determinan la cantidad días que van a otorgar los créditos, por ello, llegan a tener problemas de liquidez.
4. Luego de haber observado los resultados de la presente investigación, se concluye que es importante para las empresas textiles de San Isidro realizar una planificación de las cobranzas, llevando un control de las fechas en que los clientes deben cancelar los productos adquiridos, sin embargo, las empresas no realizan dicha planificación de cobranzas, y en consecuencia, llegan a encontrar facturas pendientes por cancelar, y a su vez, llegan a tener problemas de liquidez a corto plazo.

CAPITULO VI  
RECOMENDACIONES

## 6. Recomendaciones

1. Se recomienda a las empresas textiles realizar un análisis de sus cuentas por cobrar mediante el ratio periodo promedio de cobro, ya que de esta manera podrán conocer los días en el cual la empresa demora en que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, y mientras menor sea la cantidad de días la empresa tendrá mayor liquidez, así mismo, deben establecer eficientes políticas de crédito y cobranzas, para llevar un mejor control y evitar problemas de efectivo.
2. Se recomienda a las empresas textiles de San Isidro, administrar adecuadamente sus cobranzas, es decir, realizar el cobro a sus clientes en las fechas que ya han sido establecidas y no esperar a que se pasen de su fecha de vencimiento, ya que es necesario que los clientes cancelen a tiempo, porque de esa manera las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo con mayor rapidez y la empresa obtendrá liquidez y podrá cumplir con sus respectivos pagos a proveedores, servicios, personal.
3. Se recomienda a las empresas textiles que al realizar sus ventas al crédito, realicen primero un análisis previo a sus futuros clientes, para así de esta manera poder conocer su historial crediticio, su experiencia en el mercado, todo esto ayudará a tomar la decisión de si se les debe o no otorgar el crédito, a su vez, deben determinar con exactitud la cantidad de días que se les va a otorgar el crédito.
4. Se recomienda a las empresas textiles de San Isidro implementar un sistema de gestión de cobranzas, de esta manera llevaran un mejor control y seguimiento de las cobranzas, de igual forma se recomienda realizar la planificación de las cobranzas, llevando un seguimiento a las fechas en que los clientes deben cancelar para evitar llegar a tener problemas de liquidez.

## CAPITULO VII

### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, V. (2013), en su investigación titulada Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Apaza, Mario. (2001). *Análisis económico financiero y clasificación de riesgos de las empresas en el Perú*. Lima, Perú: Marketing Consultores.

Apaza, Mario. (2011). *Estados financieros. Formulación-Análisis-Interpretación conforme a las NIIFs y al PCGE*. Lima, Perú: Instituto Pacífico.

Buitrago, J. y Sánchez, H. (2012). Flujo de caja, planeación financiera de corto plazo. Bocayá, Colombia: Ediciones Universidad de Bocayá.

Escribano, G. (2005). *Gestión financiera*. (3° Ed). Madrid, España: International Thomson Editores Sapin

Ferrer, Alejandro. (2012). *Estados financieros. Análisis e interpretación por sectores económicos*. Lima, Perú: Instituto Pacífico.

Flores, J. (2013). *Flujo de caja*. Lima, Perú: Pacífico editores.

Hidalgo, E. (2010), en su investigación titulada Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de Pre-Prensa digital en Lima Cercado. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Jiménez, A. (2015), en su investigación titulada Cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de las empresas de peluquería en el distrito de San Borja, año 2015. Universidad César Vallejo. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Jobber, D. y Lancaster, G. (2012). Administración de ventas. (8° Ed). México: Pearson Educación.

Lizarraga, K. (2010), en su investigación titulada Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Olsina, Xavier. (2009). *Gestión de tesorería, optimizando los flujos monetarios*. Barcelona, España: Profit.

Pérez, H. (2015), en su investigación titulada Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L. durante el año 2013. Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Riggs T. (2015). *Profitability and Liquidity Ratio Analysis*. Recovered of [http://go.galegroup.com/ps/retrieve.do?tabID=T003&resultListType=RESULT\\_LIST&searchResultsType=SingleTab&searchType=BasicSearchForm&currentPosition=1&docId=GALE%7CCX3627200050&docType=Topic+overview&sort=RELEVANCE&contentSegment=&prodId=GVRL&contentSet=GALE%7CCX3627200050&searchId=R3&userGroupName=univcv&inPS=true#](http://go.galegroup.com/ps/retrieve.do?tabID=T003&resultListType=RESULT_LIST&searchResultsType=SingleTab&searchType=BasicSearchForm&currentPosition=1&docId=GALE%7CCX3627200050&docType=Topic+overview&sort=RELEVANCE&contentSegment=&prodId=GVRL&contentSet=GALE%7CCX3627200050&searchId=R3&userGroupName=univcv&inPS=true#)

Rodríguez, Alfonso. (2014). *Estrategias de planificación financiera*. (2° Ed). Santiago de Compostela. España. Andavira.

Tirado, M. (2015), en su investigación titulada Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza. Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Van Horne, James. (2010). *Elementos de administración financiera*. (13° Ed). Naucalpan de Juarez, México: Pearson Education.

Villaseñor, Emilio. (2013). *Elementos de administración de crédito y cobranza*. (4° Ed). México: Trillas.

## ANEXOS



## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Periodo Promedio de Cobro y su relación con la Liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b> ¿De qué manera el periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b> ¿De qué manera el periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?</p> <p>¿De qué manera las ventas al crédito tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?</p> <p>¿De qué manera la administración de cobranzas tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b> Determinar la relación del periodo promedio de cobro con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b> Determinar la relación del periodo promedio de cobro con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p>Determinar la relación de las ventas al crédito con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p>Determinar la relación de la administración de cobranzas con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b> El periodo promedio de cobro tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p><b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b> El periodo promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p>Las ventas al crédito tienen relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p> <p>La administración de cobranzas tiene relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016.</p>	<p>Periodo Promedio de Cobro</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación del cliente</li> <li>• Políticas de crédito</li> <li>• Cartera de clientes</li> <li>• Riesgos del crédito</li> <li>• Planificación</li> <li>• Ciclo de cobranzas</li> <li>• Políticas de cobranza</li> <li>• Procedimientos de cobro</li> </ul>	<p><b>1. TIPO DE ESTUDIO</b> El estudio es de tipo descriptivo-básica-correlacional, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional porque se determinará la relación que hay entre las dos variables.</p> <p><b>2. DISEÑO DE ESTUDIO</b> La investigación se desarrollará en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas.</p> <p><b>3. POBLACION</b> Está formado por los trabajadores de las 16 empresas textiles del distrito de San Isidro, del cual se consideran 50 trabajadores.</p> <p><b>4. MUESTRA</b> Está conformada por 44 trabajadores que trabajan en las áreas de contabilidad, finanzas, créditos.</p>
			<p>Liquidez</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores</li> <li>• Política de pagos</li> <li>• Flujo de caja</li> <li>• Dinero en efectivo</li> <li>• Ratio de Liquidez general</li> <li>• Ratio de prueba ácida</li> <li>• Ratio de capital de trabajo</li> <li>• Ratio periodo promedio de cobranza</li> </ul>	

ENCUESTA PARA MEDIR EL PERIODO PROMEDIO DE COBRO Y SU RELACION CON LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2016						
GENERALIDADES						
La presente encuesta es anónima y confidencial. Marca con una "X" la respuesta que considere la más adecuada.						
PREGUNTAS GENERALES						
Antigüedad en el cargo: <input type="checkbox"/> 6 meses <input type="checkbox"/> 1 año <input type="checkbox"/> 2 años <input type="checkbox"/> 3 años						
Cargo que desempeña: <input type="checkbox"/> Gerente <input type="checkbox"/> Contador <input type="checkbox"/> Jefe de Finanzas <input type="checkbox"/> Otros						
ENCUESTA						
Nº	ITEMS	VALORIZACION DE LIQUER				
		1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
1	Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito					
2	Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez					
3	Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa					
4	Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas					
5	Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez					
6	Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez					
7	Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez					
8	Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez					
9	Considera usted importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa					
10	Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez					
11	Considera usted importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja					
12	Considera usted necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios					
13	Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo					
14	Considera usted importante que el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro					
15	Considera usted importante que el ratio de capital de trabajo ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro					
16	Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza					

Se le agradece por su colaboración.

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE  
EXPERTOS



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): García Céspedes Ricardo  
Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto e Investigación de la UCV, en la sede Lima Norte aula 147-C requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El título nombre de mi proyecto de investigación es:  
Periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Villanueva Montes Liset Yoeselin  
D.N.I: 73028545

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " PERIODO PROMEDIO DE COBRO Y SU RELACION CON LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2016"**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sub>1</sub>		Relevancia <sub>2</sub>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Periodo promedio de cobro</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Venta al crédito</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
2	Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
3	Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
4	Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas	✓		✓		✓		
	<b>DIMENSION 2: Administración de cobranzas</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
6	Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
7	Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
8	Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	✓		✓		✓		



VARIABLE DEPENDIENTE: Liquidez							
DIMENSION 3: Capacidad de pago							
	Si	No	Si	No	Si	No	
9	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
10	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
11	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
12	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSION 4: Ratios							
13	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
14	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
15	/		/		/		
	Si	No	Si	No	Si	No	
16	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay  
suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

---

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

Apellidos y nombres del juez validador:

GARCIA CESPEDES RICARDO

DNI: 08394097

Especialidad del  
validador:

DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**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

07/11/2016  
  
Firma del Experto Informante.

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE  
EXPERTOS





### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Cuba Mayuri Ena  
Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto e Investigación de la UCV, en la sede Lima Norte aula 147-C requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es:  
Periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Villanueva Montes Lisset Yoselin  
D.N.I: 73028545

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " PERIODO PROMEDIO DE COBRO Y SU RELACION CON LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2016"**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Periodo promedio de cobro</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Venta al crédito</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
2	Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
3	Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
4	Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas	/		/		/		
	<b>DIMENSION 2: Administración de cobranzas</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
6	Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
7	Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez	/		/		/		
		Si	No	Si	No	Si	No	
8	Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	/		/		/		



VARIABLE DEPENDIENTE: Liquidez							
DIMENSION 3: Capacidad de pago		Si	No	Si	No	Si	No
9	Considera usted importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
10	Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
11	Considera usted importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
12	Considera usted necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
DIMENSION 4: Ratios		Si	No	Si	No	Si	No
13	Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
14	Considera usted importante que el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
15	Considera usted importante que el ratio de capital de trabajo ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	✓		✓		✓	
		Si	No	Si	No	Si	No
16	Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable**  **No aplicable**

**Aplicable después de corregir**

Apellidos y nombres del juez validador:

CUSA MAYURI EWA

DNI: 08182084

Especialidad del  
validador:

ABOGADO

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**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

11 de 11 del 2016



Firma del Experto Informante.

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE  
EXPERTOS



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Padilla Vento Patricia  
Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto e Investigación de la UCV, en la sede Lima Norte aula 132-C requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es:  
Periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de San Isidro en el año 2016 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Villanueva Montes Lisset Yoselin  
D.N.I: 73028545

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:” PERIODO PROMEDIO DE COBRO Y SU RELACION CON LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2016”**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sub>1</sub>		Relevancia <sub>2</sub>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Periodo promedio de cobro</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Venta al crédito</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
2	Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
3	Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
4	Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas	✓		✓		✓		
	<b>DIMENSION 2: Administración de cobranzas</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
6	Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
7	Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
8	Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	✓		✓		✓		

<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Liquidez</b>							
<b>DIMENSION 3: Capacidad de pago</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
9	Considera usted importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
10	Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
11	Considera usted importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
12	Considera usted necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>DIMENSION 4: Ratios</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
13	Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
14	Considera usted importante que el ratio de prueba ácida ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
15	Considera usted importante que el ratio de capital de trabajo ayuda a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	✓		✓		✓	
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
16	Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza	✓		✓		✓	



Observaciones (precisar si hay

suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable    
 No aplicable [ ]

Aplicable después de corregir [ ]

Apellidos y nombres del juez validador:

PADILLA VÁSQUEZ PATRICIA

DNI: 09402744

Especialidad del

validador: DLA EN CONTABILIDAD

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**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

09 de 05 del 2017



Firma del Experto Informante.



Municipalidad  
de  
**San Isidro**

Fecha: 10/05/2017  
Pagina: 1

Gerencia de Autorizaciones y Control Urbano  
Subgerencia de Licencias y Autorizaciones

## RELACIÓN DE LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO CON ESTADO ACTIVO

Expediente	Fecha Exp.	Recurrente	Fecha Licencia	Nº Licencia
Ubicación de la Licencia			Fecha Licencia Ren.	Nº Licencia Ren
Giro de la Licencia				
99616	19/03/1996	DIECINUEVE S.A.	30/12/1996	14150
DASSO, Miguel Nº 0126	0308 PIS 03		06/01/1999	19875
OFICINA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE PRODUCTOS TEXTILES.				
<b>Codigo Catastral :</b>	31124904190309	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>		<b>Zonificación :</b>		<b>Sector:</b> Area : 58
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> K749919
<b>Categoría :</b>				<b>Lic.Anterior :</b>
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b> 0	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>	
123019	03/05/1999	TRAMA & COLOR S.A.	23/04/1999	22548
LOS LIBERTADORES Nº 0290				
COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS TEXTILES, PROYECTOS DE DECORACION INTEGRAL, COMERCIALIZACION DE MUEBLES				
<b>Codigo Catastral :</b>	31045208A20101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>		<b>Zonificación :</b>		<b>Sector:</b> Area : 105.2
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> G523303
<b>Categoría :</b>				<b>Lic.Anterior :</b>
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b> 0	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>	
0000141612	02/11/2000	LINDA LANA S.A.	02/11/2000	1194
PARDO Y ALIAGA, Felipe Nº 0689				
VENTA DE ARTICULOS TEXTILES				
<b>Codigo Catastral :</b>	31133101A30101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	VIVIENDA UNIFAMILIAR.	<b>Zonificación :</b>	C-5	<b>Sector:</b> IV Area : 142.3
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> G523203
<b>Categoría :</b>				<b>Lic.Anterior :</b>
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b> 2	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>	
162727	17/10/2002	TEXTIL SAN CRISTOBAL S.A.	17/10/2002	3300
Av CAMINO REAL 0348 Nº 0348 C LOC 19				
OFICINA ADMINISTRATIVA DE EMPRESA TEXTIL				
<b>Codigo Catastral :</b>	3103162312A002	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA.	<b>Zonificación :</b>	CD	<b>Sector:</b> 3-C Area : 9.84
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> K749919
<b>Categoría :</b>				<b>Lic.Anterior :</b>
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b> 001	
173337	12/08/2003	LANIFICIO CONFEZIONI S.A.	12/08/2003	3983
DEL CAMPO, Alberto Nº 0285				
COMPRA-VENTA, IMPORTACION, EXPORTACION, CONFECCION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS TEXTILES E INSUMOS - REPRESENTACION DE EMPRESAS				
<b>Codigo Catastral :</b>	31100502A10101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA.	<b>Zonificación :</b>	RDM	<b>Sector:</b> 1-B Area : 281.54
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> K749919
<b>Categoría :</b>				<b>Lic.Anterior :</b>
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b> 001	
209914	10/07/2006	CULT PERU IMPORT S.A.C.	21/09/2006	007264



## RELACIÓN DE LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO CON ESTADO ACTIVO

Expediente	Fecha Exp.	Recurrente	Fecha Licencia	N° Licencia
Ubicación de la Licencia			Fecha Licencia Ren.	N° Licencia Ren
Giro de la Licencia				
LOS CONQUISTADORES N° 0392				
VENTA DE PRODUCTOS TEXTILES				
Codigo Catastral :	31044309110101	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA	Zonificación :	CV	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 2	En el Lote :	En Playa :	2
229355	18/04/2008	TEXTIL PUNTO CERO S.A.C.	18/04/2008	001077
RIVERA NAVARRETE, Ricardo N° 0765 21				
OFICINA ADMINISTRATIVA PARA VENTA, DISTRIBUCION, IMPORTACION DE PRODUCTOS Y MAQUINARIA TEXTIL EN GENERAL				
Codigo Catastral :	31055404110201	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	OFICINA	Zonificación :	CM	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 0	En el Lote :	En Playa :	
257035	04/08/2010	ARTE QOLLANA E.I.R.L.	06/08/2010	003576
SANTO TORIBIO N° 0173				
VENTA DE ARTICULOS ARTESANALES, JOYAS, PLATERIA Y TEXTILERIA				
Codigo Catastral :	31031630810101	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	HOTEL	Zonificación :	ZRE	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 0	En el Lote :	En Playa :	
278257	20/12/2011	INCALPACA TEXTILES PERUANOS DE EXPORTACION S.A.	05/01/2012	005052
DASSO, Miguel N° 0166				
VENTA DE ARTICULOS TEXTILES - TEJIDOS				
Codigo Catastral :	31124908130101	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA	Zonificación :	CZ	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 0	En el Lote :	En Playa :	
286218	10/05/2012	COMERCIAL ELSIE S.A.	23/05/2012	005559
SALAVERRY, General N° 3115				
OFICINA ADMINISTRATIVA DE EMPRESA DEDICADA A LA VENTA MAYORISTA DE PRODUCTOS TEXTILES				
Codigo Catastral :	31100515A1011	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA - OFICINAS	Zonificación :	RDM	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 0	En el Lote :	En Playa :	
286220	10/05/2012	COLORTEX PERU S.A.	24/05/2012	005565
SALAVERRY, General N° 3115 3119				
OFICINA ADMINISTRATIVA DE EMPRESA DEDICADA A LA VENTA MAYORISTA DE PRODUCTOS TEXTILES				
Codigo Catastral :	31100515A10101	Estado :	ACT	Tipo Licencia :
Inscripción Catastral :	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA - OFICINAS	Zonificación :	RDM	Sector:
N° Resol Especial :		Horario :		Area :
Categoría :				Código CIU :
Estacionamientos :	Requeridos : 0	En el Lote :	En Playa :	



Municipalidad  
de  
**San Isidro**

Gerencia de Autorizaciones y Control Urbano  
Subgerencia de Licencias y Autorizaciones

Fecha : 10/05/2017

Página : 3

## RELACIÓN DE LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO CON ESTADO ACTIVO

Expediente	Fecha Exp.	Recurrente	Fecha Licencia	Nº Licencia
Ubicación de la Licencia			Fecha Licencia Ren.	Nº Licencia Ren.
Giro de la Licencia				
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>0</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>
298416	10/01/2013	FASCINO S.A.C.	15/01/2013	006257
LOS CONQUISTADORES N° 0527 VENTA DE CALZADOS, VENTA DE PRODUCTOS TEXTILES Y ACCESORIOS				
<b>Codigo Catastral :</b>	31045817A30102	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	LOCAL COMERCIAL Y/O TIENDA	<b>Zonificación :</b>	ZRE	<b>Sector:</b> 3-D <b>Area :</b> 77.89
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> G523201
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>1</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>
299611	04/02/2013	FIMATEXT MUNDO S.A.C.	08/02/2013	006320
SALAVERRY, General N° 2599 JOYERIA, VENTA DE ARTICULOS ARTESANALES Y VENTA DE TEXTILES				
<b>Codigo Catastral :</b>	31011118110101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	HOTEL (CON CARGA)	<b>Zonificación :</b>	CZ	<b>Sector:</b> 1-A <b>Area :</b> 6.64
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> G523912
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>0</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>
302535	25/03/2013	TEXTILES TAY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	02/04/2013	006482
BASADRE GROHMANN, Jorge N° 0296 OFICINA ADMINISTRATIVA DE SERVICIO DE DESARROLLO DE PRODUCTO EN EL AREA TEXTIL				
<b>Codigo Catastral :</b>	31026304B10101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	VIVIENDA UNIFAMILIAR	<b>Zonificación :</b>	CZ	<b>Sector:</b> 3-B <b>Area :</b> 40.22
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> K749919
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>1</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>
333084	26/02/2015	ARAWAK S.A.C.	26/02/2015	008582
SALAVERRY, General N° 2599 VENTA DE PRODUCTOS TEXTILES				
<b>Codigo Catastral :</b>	31011118110101	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	HOTEL (CON CARGA)	<b>Zonificación :</b>	CZ	<b>Sector:</b> 1-A <b>Area :</b> 6.64
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> G523203
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>0</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>
315679-B	20/03/2015	INVERSIONES LIBSA S.A.C.	23/03/2015	008646
LOS CONQUISTADORES N° 0639 201 OFICINA ADMINISTRATIVA DE EMPRESA DEDICADA AL RUBRO TEXTIL				
<b>Codigo Catastral :</b>	31047113120201	<b>Estado :</b>	ACT	<b>Tipo Licencia :</b> Definitiva
<b>Inscripción Catastral :</b>	OFICINA	<b>Zonificación :</b>	ZRE	<b>Sector:</b> 3-D <b>Area :</b> 73
<b>Nº Resol Especial :</b>		<b>Horario :</b>		<b>Código CIU :</b> K749919
<b>Categoría :</b>				
<b>Estacionamientos :</b>	<b>Requeridos :</b>	<b>0</b>	<b>En el Lote :</b>	<b>En Playa :</b>

**Total Registros: 16**

## Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Considera usted que se debe realizar un minucioso análisis de la evaluación del cliente en las ventas al crédito	13,89	29,405	,694	,721
Considera usted importante establecer políticas de crédito en su empresa para mejorar la liquidez	13,70	33,050	,490	,757
Considera usted que tener una cartera de clientes estable mejora la liquidez de la empresa	13,57	30,437	,619	,735
Considera usted necesario realizar una evaluación del riesgo al otorgar créditos en el proceso de ventas	13,61	39,591	-,014	,829
Considera usted importante que su empresa deba realizar una planificación de las cobranzas para obtener mayor liquidez	13,73	29,459	,668	,725
Considera usted importante establecer un ciclo de cobranzas en su empresa para no tener problemas de liquidez	13,25	31,401	,436	,769
Considera usted importante establecer políticas de cobranza en su empresa para mejorar la liquidez	14,02	34,674	,491	,761
Considera usted necesario establecer procedimientos de cobro en su empresa para obtener mejor liquidez	13,68	29,943	,575	,741
Considera usted importante realizar una evaluación previa a un proveedor para la mejora continua de la empresa	14,70	33,236	,092	,733
Considera usted importante establecer políticas de pago en su empresa para prevenir riesgos de liquidez	14,20	24,632	,668	,611

Considera usted importante llevar un adecuado control del dinero mediante la elaboración de un flujo de caja	14,39	28,103	,466	,663
Considera usted necesario que la empresa cuente con dinero en efectivo disponible para gastos diarios	14,73	28,017	,477	,661
Considera usted importante que la empresa cuente con un ratio de liquidez general eficaz para cumplir con sus obligaciones a corto plazo	14,30	29,608	,323	,693
Considera usted importante que el ratio de prueba ácida ayude a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	14,36	24,516	,645	,615
Considera usted importante que el ratio de capital de trabajo ayude a mejorar la liquidez reduciendo el periodo promedio de cobro	14,43	27,600	,430	,670
Considera usted importante planificar la liquidez mediante el ratio periodo promedio de cobranza	14,39	32,708	,094	,739


Nº ENCUESTAS	PERIODO PROMEDIO DE COBRO								LIQUIDEZ							
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2
3	1	2	2	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	5	3
4	1	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	5	5
5	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
6	1	1	2	5	1	1	1	1	1	5	1	1	5	5	1	5
7	1	1	2	5	1	1	1	5	1	5	5	5	5	5	1	1
8	1	1	2	1	1	1	1	5	1	1	5	5	5	1	1	1
9	1	2	1	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
10	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2
12	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2
13	1	2	2	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
14	1	1	1	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
15	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
18	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
19	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
20	2	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1
21	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22	1	2	2	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
23	2	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1
24	2	1	1	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3
25	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
26	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2
27	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2
28	1	2	1	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
29	1	2	1	3	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	3
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
31	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	3	1	1
32	1	1	1	1	1	1	5	1	5	1	1	1	2	3	2	1
33	1	1	1	1	5	5	1	1	5	1	1	1	2	3	4	1
34	1	1	1	1	5	5	2	1	2	1	1	1	2	4	4	1
35	1	5	1	2	5	5	2	5	2	1	3	1	2	4	4	3

<b>36</b>	1	5	4	1	3	5	2	5	2	4	4	3	4	4	3	1
<b>37</b>	5	5	3	1	2	5	2	2	2	4	4	3	4	4	3	1
<b>38</b>	4	4	3	1	3	5	2	2	2	4	4	5	4	4	3	1
<b>39</b>	4	4	3	1	4	5	2	3	2	4	1	5	1	1	3	1
<b>40</b>	3	3	3	5	3	1	2	5	2	1	1	2	5	2	2	1
<b>41</b>	3	3	5	1	2	1	4	5	4	1	1	2	1	2	2	4
<b>42</b>	5	3	5	1	5	4	4	4	4	5	1	2	1	5	5	1
<b>43</b>	5	1	5	4	4	1	2	3	2	5	1	2	1	5	5	4
<b>44</b>	5	1	5	4	4	5	3	3	3	5	5	4	1	5	5	5



SPSS.sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P.1	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	P.2	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
3	P.3	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
4	P.4	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	P.5	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
6	P.6	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
7	P.7	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
8	P.8	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	P.9	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	P.10	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	P.11	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	P.12	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	P.13	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	P.14	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	P.15	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	P.16	Númérico	8	0	¿Considera ust...	{1, totalmen...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo