



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**“Cuentas por Cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa
Ico Logística S.A.C., Distrito Puente Piedra, periodo 2019”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR(ES):

Bach. Quispe Ccorahua, Diego Alfredo (ORCID: 0000-0003-3118-559X)

Bach. Zarate Paucarmayta, Liz Almendra (ORCID: 0000-0003-3275-6526)

ASESOR(A)

Dra. Saenz Arenas, Esther Rosa (ORCID: 0000-0003-0340-2198)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

LIMA – PERÚ

2020

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado, en primer lugar, a Dios por darnos cada día motivos para seguir adelante, así mismo está dedicado a nuestros padres y familia quienes son los motores de nuestras vidas, en principal a nuestras madres por sus apoyos incondicionales en todo el proceso de este trabajo de Investigación y a todas aquellas personas quienes hicieron posible para que pudiéramos cumplir uno de nuestros objetivos trazados.

Los Autores

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por la salud que nos brinda día a día, por cuidarnos y a nuestra familia y por ser nuestro guía en cada paso que damos. Por habernos acompañado y guiado en toda nuestra carrera profesional, por todos los aprendizajes, experiencias brindadas.

Agradecemos a nuestros padres y familiares por apoyarnos en todo momento, a nuestras madres por toda la paciencia y apoyo en cada paso que realizamos, por sus valores inculcados y su amor incondicional.

A la Universidad Cesar Vallejo, por la oportunidad de poder realizar nuestro trabajo de investigación, y el apoyo.

Agradecemos a nuestra asesora Dra. Esther Rosa Saenz Arenas por su apoyo y conocimientos brindados.

Gracias a cada uno de ustedes por ser nuestro apoyo para el logro de nuestros objetivos.

Los Autores

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización:.....	11
Variable independiente: Cuentas por Cobrar.....	11
Variable dependiente: Liquidez	12
3.3. Población, muestra y muestreo.....	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	15
3.5. Procedimientos:.....	15
3.6. Método de análisis de datos:	15
3.7. Aspectos éticos:	16
IV. RESULTADOS.....	17
V. DISCUSIÓN.....	43
VI. CONCLUSIONES	47
VII. RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS	49
ANEXOS.....	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Prueba de fiabilidad – Alfa de Cronbach.....	18
Tabla 2	Prueba de Normalidad	19
Tabla 3	Prueba de RHO Spearman	20
Tabla 4	¿Cree usted que la empresa otorga a sus clientes descuentos por volumen de las compras realizadas al contado o al crédito?.....	21
Tabla 5	¿Considera usted que los descuentos por volumen es una buena estrategia para el incremento de las ventas en la empresa?.....	22
Tabla 6	¿Considera usted que la empresa incluye los descuentos por volumen a todos los productos ofertados en el mercado?.....	23
Tabla 7	¿Para usted la empresa otorga crédito comercial a 30, 45 o 60 días a sus clientes según volumen de compras?.....	24
Tabla 8	¿Considera usted que las condiciones de un crédito comercial son viables y accesibles para aquellos clientes que cumplen con los requisitos mínimos que exige la empresa?.....	25
Tabla 9	¿Cree usted que es favorable para la empresa otorgar a sus clientes un crédito comercial a corto plazo?	26
Tabla 10	¿Para usted la empresa realiza una eficiente investigación de crédito a sus clientes para autorizarles el crédito solicitado?.....	27
Tabla 11	¿Cree usted que la empresa tiene bien definida sus operaciones y criterios para la realización de la investigación de crédito a los clientes?.....	28
Tabla 12	¿Considera usted que la empresa concede diversas facilidades a sus clientes para autorizar un crédito comercial a largo y corto plazo?	29
Tabla 13	¿Cree usted que la empresa cuenta con una cartera de clientes bien definida, detallada y diferenciada para cada rubro que se ofrece en el mercado?.....	30
Tabla 14	¿Considera usted que la cartera de clientes de la empresa debería ser revisada y analizada periódicamente para reducir errores para el registro en el sistema?.....	31
Tabla 15	¿Para usted, tener una cartera de clientes actualizada y analizada en la empresa hace posible un mejor control al realizar las cobranzas de las cuentas exigibles?	32
Tabla 16	¿Considera usted que la empresa plantea estrategias de cobranzas eficientes para obtener mejores resultados financieros?.....	33

Tabla 17	¿Cree usted que las estrategias de cobranza que plantea la empresa puedan mejorar y así obtener mejores resultados?	34
Tabla 18	¿Considera usted que las ventas al crédito realizadas incrementan favorablemente en el volumen de ventas de la empresa?	35
Tabla 19	¿Cree usted que las ventas al contado influyen positivamente en la liquidez de la empresa y así poder cumplir con sus obligaciones?	36
Tabla 20	¿Para usted la capacidad de la empresa está en condiciones de poder competir en el mercado con empresas que se dedican a la misma actividad?	37
Tabla 21	¿Cree usted que la empresa tiene la capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo (solventía corriente), con sus trabajadores y proveedores?	38
Tabla 22	¿Cree usted que la empresa cuenta con un buen respaldo de activo líquido (dinero en efectivo) para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo?	39
Tabla 23	¿Cree usted que al realizar una gestión efectiva correcta refleje un incremento en la liquidez de la empresa?	40
Tabla 24	¿Cree usted si el efectivo y equivalente de efectivo es el dinero que posee la empresa para cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo?	41
Tabla 25	¿Para usted las existencias (mercadería) de la empresa están destinadas a generar liquidez a corto plazo a favor de la empresa?	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1	¿Cree usted que la empresa otorga a sus clientes descuentos por volumen de las compras realizadas al contado o al crédito?	21
Figura 2	¿Considera usted que los descuentos por volumen es una buena estrategia para el incremento de las ventas en la empresa?	22
Figura 3	¿Considera usted que la empresa incluye los descuentos por volumen a todos los productos ofertados en el mercado?	23
Figura 4	¿Para usted la empresa otorga crédito comercial a 30, 45 o 60 días a sus clientes según volumen de compras?.....	24
Figura 5	¿Considera usted que las condiciones de un crédito comercial son viables y accesibles para aquellos clientes que cumplen con los requisitos mínimos que exige la empresa?	25
Figura 6	¿Cree usted que es favorable para la empresa otorgar a sus clientes un crédito comercial a corto plazo?	26
Figura 7	¿Para usted la empresa realiza una eficiente investigación de crédito a sus clientes para autorizarles el crédito solicitado?.....	27
Figura 8	¿Cree usted que la empresa tiene bien definida sus operaciones y criterios para la realización de la investigación de crédito a los clientes?	28
Figura 9	¿Considera usted que la empresa concede diversas facilidades a sus clientes para autorizar un crédito comercial a largo y corto plazo?	29
Figura 10	¿Cree usted que la empresa cuenta con una cartera de clientes bien definida, detallada y diferenciada para cada rubro que se ofrece en el mercado?.....	30
Figura 11	¿Considera usted que la cartera de clientes de la empresa debería ser revisada y analizada periódicamente para reducir errores para el registro en el sistema?.....	31
Figura 12	¿Para usted, tener una cartera de clientes actualizada y analizada en la empresa hace posible un mejor control al realizar las cobranzas de las cuentas exigibles?	32
Figura 13	¿Considera usted que la empresa plantea estrategias de cobranzas eficientes para obtener mejores resultados financieros?.....	33
Figura 14	¿Cree usted que las estrategias de cobranza que plantea la empresa puedan mejorar y así obtener mejores resultados?	34
Figura 15	¿Considera usted que las ventas al crédito realizadas incrementan favorablemente en el volumen de ventas de la empresa?	35

Figura 16 ¿Cree usted que las ventas al contado influyen positivamente en la liquidez de la empresa y así poder cumplir con sus obligaciones?	36
Figura 17 ¿Para usted la capacidad de la empresa está en condiciones de poder competir en el mercado con empresas que se dedican a la misma actividad?	37
Figura 18 ¿Cree usted que la empresa tiene la capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo (solventia corriente), con sus trabajadores y proveedores?	38
Figura 19 ¿Cree usted que la empresa cuenta con un buen respaldo de activo líquido (dinero en efectivo) para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo?	39
Figura 20 ¿Cree usted que al realizar una gestión efectiva correcta refleje un incremento en la liquidez de la empresa?	40
Figura 21 ¿Cree usted si el efectivo y equivalente de efectivo es el dinero que posee la empresa para cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo?.....	41
Figura 22 ¿Para usted las existencias (mercadería) de la empresa están destinadas a generar liquidez a corto plazo a favor de la empresa?	42

RESUMEN

El objetivo general del trabajo de investigación es determinar de qué manera las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Ico Logística S.A.C., Distrito Puente Piedra, período 2019.

La investigación que se realizó fue de tipo básico, se adoptó un diseño transversal no experimental y se relacionaron las variables entre sí mediante métodos cuantitativos. La población de la empresa es de 51 trabajadores, de los cuales 46 trabajadores son la muestra. Utilizando técnicas de encuesta y empleando la escala Likert como herramienta, el cuestionario fue verificado por 5 expertos profesionales. Para la recolección de datos se utilizó el programa estadístico SPSS 25, que permite medir el grado de confiabilidad y obtener resultados altamente confiables.

El procesamiento estadístico se lleva a cabo mediante la elaboración de tablas de distribución de frecuencia, gráficos de barras, análisis e interpretación. Para verificar el instrumento se aplica el coeficiente de correlación de Rho Spearman, con un valor de 0.524, donde indica una correlación positiva moderada y un valor $\text{sig} = 0.000 < 0.05$.

Se concluye que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Ico Logística S.A.C., Distrito Puente Piedra, período 2019.

Palabras clave: cuentas por cobrar, liquidez, finanzas.

ABSTRACT

The general objective of the research work is to determine how the accounts receivable influences the liquidity of the company Ico Logística S.A.C., Puente Piedra District, period 2019.

The research that was carried out was of a basic type, a non-experimental horizontal design was adopted and the variables were related to each other using quantitative methods. The population of the company is 51 workers, of which 46 workers are the sample. Using survey techniques and using the Likert scale as a tool, the questionnaire was verified by 5 professional experts. For data collection, the SPSS 25 statistical program was used, which allows measuring the degree of reliability and obtaining highly reliable results.

Statistical processing is carried out through the elaboration of frequency distribution tables, bar graphs, analysis and interpretation. To verify the instrument, the Rho Spearman correlation coefficient is applied, with a value of 0.524, where it indicates a moderate positive correlation and a value $\text{sig} = 0.000 < 0.05$.

It is concluded that the accounts receivable influence the liquidity of the company Ico Logística S.A.C., Puente Piedra District, period 2019.

Keywords: accounts receivable, liquidity, finance.