



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan  
de Lurigancho, año 2018

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

**AUTOR:**

Marquez Yanqui, Maria Mercedes (ORCID: 0000-0002-7691-2351)

**ASESOR:**

Dr. Espinoza, Cruz Manuel (ORCID: 0000-0001-8694-8844)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LIMA – PERÚ**

**2018**

## **Dedicatoria**

Dedico esta investigación a mi madre Gladis, quien fue fundamental en mi crecimiento, a mi hermano Arturo por su apoyo en este largo camino, y también a los distintos docentes que me brindaron su asesoría.

### **Agradecimiento**

Quiero comenzar por agradecer a Dios, por cuidarme siempre, a mi familia que siempre estuvieron apoyándome en este camino que escogí, y por último y no menos importante a mis amigas quienes en el transcurso del tiempo estuvieron conmigo brindándome su amistad y su apoyo incondicional.

## **Presentación**

Señores miembro del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “ Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan de Lurigancho, año 2016”, cuyo objetivo fue determinar qué relación existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan de Lurigancho, año 2018 y que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Contador Público.

La investigación consta de seis capítulos. En el primero se explica y se detalla la introducción, la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas, formulación del problema, justificación, los objetivos y las hipótesis de la investigación. En el segundo capítulo se describe la metodología: diseño de investigación, variables, operacionalización, población, muestra, la técnica e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad de métodos de análisis de datos y aspectos éticos. En el tercer capítulo se detalla los resultados obtenidos a través de las tablas de frecuencia, los gráficos estadísticos y su interpretación. En el cuarto capítulo se relata la discusión de los resultados obtenidos. En el quinto capítulo se presentan las conclusiones. En el sexto capítulo se detalla las recomendaciones, por último, se detalla las referencias utilizadas, matriz de operacionalización de variables, cuestionario. Solicitud de información de la municipalidad de San Juan de Lurigancho, validación de instrumentos por expertos, base de datos del SPSS V. 2, fotos del proceso de la encuesta.



---

Márquez Yanqui María Mercedes

## Índice

<b>Dedicatoria</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento</b>	<b>iii</b>
<b>Presentación</b>	<b>iv</b>
<b>Resumen</b>	<b>x</b>
<b>Astract</b>	<b>xi</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>12</b>
<b>1.1 Realidad problemática</b>	<b>12</b>
<b>1.2. Trabajos previos</b>	<b>13</b>
1.2.1. Antecedentes internacionales.	13
1.2.3. Antecedentes nacionales.	14
<b>1.3. Teorías relacionadas al tema</b>	<b>16</b>
1.3.1. Gestión de cuentas por cobrar.	16
1.3.1.1. Origen.	16
1.3.1.2. Definiciones.	17
1.3.1.3. Políticas de crédito.	19
1.3.1.3.1. Normas de crédito.	20
1.3.1.3.2. Condiciones de crédito.	20
1.3.1.3.3. Riesgo de crédito.	20
1.3.1.4. Políticas de cobranza.	21
1.3.1.4.1. Condiciones de venta.	21
1.3.1.4.2. Plazo de cobro.	22
1.3.1.4.3. Tipos de cobranza.	22
1.3.2. Liquidez.	23
1.3.2.1. Origen.	23
1.3.2.2. Definiciones.	23
1.3.2.3. Capacidad de pago.	25
1.3.2.3.1. Ingresos.	25
1.3.2.3.2. Gasto.	26
1.3.2.3.3. Dinero.	26
1.3.2.4. Compromisos a corto plazo.	26
1.3.2.4.1. Impuesto.	26
1.3.2.4.2. Proveedores	27
1.3.2.4.3. Remuneraciones.	27
<b>1.4. Formulación de problema.</b>	<b>28</b>
1.4.1. Problema general.	28

1.4.2.	Problemas específicos.	28
<b>1.5.</b>	<b>Justificación del estudio.</b>	<b>29</b>
1.5.1.	Justificación práctica.	29
1.5.2.	Justificación teórica.	29
1.5.3.	Justificación metodológica.	30
1.5.4.	Justificación tecnológica.	30
<b>1.6.</b>	<b>Hipótesis.</b>	<b>30</b>
1.6.1.	Hipótesis general.	30
1.6.2.	Hipótesis específicas.	30
<b>1.7.</b>	<b>Objetivos</b>	<b>31</b>
1.7.1.	Objetivo general.	31
1.7.2.	Objetivos específicos.	31
<b>II.</b>	<b>MÉTODO</b>	<b>32</b>
<b>2.1.</b>	<b>Diseño de investigación.</b>	<b>32</b>
2.1.1.	Enfoque.	32
2.1.2.	Tipo.	32
2.1.3.	Nivel.	32
2.1.4.	Diseño.	33
2.1.5.	Corte.	34
2.1.6.	Método.	34
<b>2.2.</b>	<b>Variables, operacionalización.</b>	<b>35</b>
2.2.1.	Cuadro de operacionalización.	37
<b>2.3.</b>	<b>Población y muestra.</b>	<b>38</b>
2.3.1.	Población.	38
2.3.2.	Muestra.	38
<b>2.4.</b>	<b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.</b>	<b>39</b>
2.4.1.	Técnicas de recolección de datos.	39
2.4.2.	Instrumento de medición.	40
<b>2.5.</b>	<b>Aspectos éticos</b>	<b>46</b>
<b>III.</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>47</b>
<b>3.1.</b>	<b>Análisis descriptivos.</b>	<b>47</b>
3.1.1.	Análisis descriptivos de la gestión de cuentas por cobrar	47
<b>3.2.</b>	<b>Análisis Inferencial</b>	<b>59</b>
<b>IV.</b>	<b>DISCUSIÓN</b>	<b>64</b>

V.	CONCLUSIONES	68
VI.	RECOMENDACIONES	71

## Índice de Tabla

<i>Tabla 1. Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan de Lurigancho, año 2018.</i>	37
<i>Tabla 2. Escala de Likert</i>	41
<i>Tabla 3. Validez del instrumento</i>	42
<i>Tabla 4. Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento</i>	43
<i>Tabla 5. Valor de confiabilidad</i>	44
<i>Tabla 6. Confiabilidad de la variable 1 gestión de cuentas por cobrar</i>	44
<i>Tabla 7. Confiabilidad de la variable 2 Liquidez.</i>	45
<i>Tabla 8. Descripción de la variable gestión de cuentas por cobrar</i>	47
<i>Tabla 9. Descripción de la dimensión de políticas de crédito.</i>	48
<i>Tabla 10. Descripción de la dimensión política de cobranza</i>	49
<i>Tabla 11. Descripción de la variable liquidez</i>	50
<i>Tabla 12. Descripción de la dimensión capacidad de pago</i>	51
<i>Tabla 13. Descripción de la dimensión compromisos a corto plazo</i>	52
<i>Tabla 14. Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez</i>	53
<i>Tabla 15. Gestión de cuentas por cobrar y la capacidad de pago</i>	54
<i>Tabla 16. Gestión de cuentas por cobrar y compromisos a corto plazo</i>	56
<i>Tabla 17. Políticas de crédito y la liquidez.</i>	57
<i>Tabla 18. Interpretación del coeficiente de correlación Rho de Spearman</i>	59
<i>Tabla 19. Coeficiente de correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez.</i>	60
<i>Tabla 20. Coeficiente de correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la capacidad de pago</i>	61
<i>Tabla 21. Coeficiente de correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y los compromisos a corto plazo.</i>	62
<i>Tabla 22. Coeficiente de correlación entre políticas de crédito y la liquidez</i>	63



## Índice de Figura

<i>Figura 1. Descripción de la variable gestión de cuentas por cobrar</i>	47
<i>Figura 2. Descripción de la dimensión política de crédito</i>	48
<i>Figura 3. Descripción de la dimensión política de cobranza</i>	49
<i>Figura 4. Descripción de la liquidez</i>	50
<i>Figura 5. Descripción de la medición de la capacidad de pago</i>	51
<i>Figura 6. Descripción del compromiso a corto plazo</i>	52
<i>Figura 7. Gestión de cuentas por cobrar y liquidez.</i>	53
<i>Figura 8. Gestión de cuentas por cobrar y la capacidad de pago.</i>	55
<i>Figura 9. Gestión de cuentas por cobrar y compromisos a corto plazo</i>	56
<i>Figura 10. Política de crédito y la liquidez</i>	58

## **Resumen**

La presente investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan de Lurigancho, año 2018”, tuvo como objetivo principal determinar qué relación existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes, San Juan de Lurigancho, año 2018.

La investigación es descriptivo – correlacional, de diseño no experimental transaccional – transversal. La población de este estudio está constituida por 296 empresas de venta de autopartes. La muestra está compuesta por 106 representantes de la gerencia de esas empresas, a quienes se les aplicó dos instrumentos: cuestionario para medir las variables de gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. Estos cuestionarios han sido fiables y debidamente validados para la recolección de datos de las variables en estudio; procesando la información mediante el paquete estadístico SPSS V24. Finalmente se obtuvo como resultado que existe una relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas de venta de autopartes; utilizando el coeficiente de correlación de Rho Spearman 0.809 y un nivel de significancia del 5% ( $p > 0.05$ ). Con este resultado se logró demostrar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez. La conclusión del estudio es que existe una correlación lineal, es decir que cuando la gestión de cuentas por cobrar sea eficiente, la liquidez será suficiente para las empresas, así tendrá la capacidad de pago para que pueda cumplir con sus compromisos a corto plazo.

**Palabras Claves:** Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, capacidad de pago.

## **Abstract**

This research entitled "Management of accounts receivable and liquidity in companies selling auto parts, San Juan de Lurigancho, 2018", had as main objective to determine what relationship exists between the management of accounts receivable and liquidity in companies of sale of auto parts, San Juan de Lurigancho, year 2018.

The investigation is descriptive - correlational, of non - experimental transactional - transversal design. The population of this study is made up of 296 companies selling auto parts. The sample is composed of 106 representatives of the management of these companies, to whom two instruments were applied: questionnaire to measure the variables of management of accounts receivable and liquidity. These questionnaires have been reliable and duly validated for the data collection of the variables under study; processing the information through the statistical package SPSS V24. Finally, the result was that there is a significant relationship between the management of accounts receivable and liquidity in companies selling auto parts; using the Rho Spearman correlation coefficient 0.809 and a significance level of 5% ( $p > 0.05$ ). With this result, the relationship between the management of accounts receivable and liquidity was demonstrated. The conclusion of the study is that there is a linear correlation, that is, when the management of accounts receivable is efficient, the liquidity will be sufficient for the companies, thus it will have the capacity to pay so that it can fulfill its short-term commitments.

**Keywords:** Management of accounts receivable, liquidity, ability to pay.