



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**“Cuentas por cobrar y liquidez en la empresa CMAC Huancayo  
S.A de la ciudad de Cusco periodo 2019”**

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

**AUTORES:**

Bach: Callapiña Huarancca, Olga (ORCID: 0000-0002-1915-2376)

Bach: Colque Vilca, Janina (ORCID: 0000-0002-7182-2971)

**ASESORA:**

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

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**FINANZAS**

**LIMA – PERÚ**

**2021**

## Dedicatoria

Callapiña Huarancca Olga.

Dedico de todo corazón al forjador de mi camino, a mi padre celestial el que siempre está allí para fortalecerme día a día y levantarme en cada tropiezo presentado en mi camino, a mis hermanos sobrinas por sus palabras y compañía en el proceso de mi carrera, a mi hermanita y manita que hoy son mis ángeles en el cielo, a mi padre Esteban por haberme formado como la persona que soy en la actualidad y haberme inculcado buenos principios así mismo haberme motivado a lograr mis objetivos.

Colque Vilca Janina.

Dedico con todo mi corazón a Dios, por permitirme tener vida, salud y poder realizar uno más de mis propósitos, a mis padres por haberme formado como la persona que soy, mostrarme el camino hacia la superación.

A mi esposo y mi hija Angelina por ser mi fuente de motivación e inspiración para poderme superar cada día más y así poder luchar, para que la vida nos depare un futuro mejor, dedico también este éxito académico a mis hermanas y las motivo a mantener una visión de éxito en sus vidas mediante el estudio continuo.

## **Agradecimiento**

Callapiña Huarancca Olga.

Mi agradecimiento eterno a Dios por haberme dado la gracia de la perseverancia, a mis padres por ser forjadores de mis objetivos con su gran sabiduría.

Colque Vilca Janina.

Agradezco a Dios por su amor y su bondad no tiene fin, me permite sonreír ante todos mis logros que son resultados de su ayuda, gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto, también a mi compañera Olga por la ayuda que me ha brindarme ha sido sumamente importante, así mismo a la Universidad Cesar Vallejo la Dra. Esther Rosa Sáenz Arenas por sus orientaciones e indicaciones en el desarrollo de este trabajo.

## Índice de contenido

|   |      |
|---|------|
| Dedicatoria .....   | iii  |
| Agradecimiento .....                                      | iv   |
| Índice de contenido .....                                 | v    |
| Índice de tablas .....                                    | vi   |
| Índice de figuras .....                                   | viii |
| Resumen .....   | x    |
| Abstract .....  | x    |
| I. INTRODUCCIÓN .....                                     | 1    |
| II. MARCO TEORICO.....                                    | 4    |
| III. METODOLOGÍA.....                                     | 12   |
| 3.1. Tipo y diseño de investigación .....                 | 12   |
| 3.2. Variables y operacionalización.....                  | 13   |
| 3.3. Población, muestra, muestreo.....                    | 14   |
| 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.....                                 | 17   |
| IV. RESULTADOS.....                                       | 18   |
| V. DISCUSIÓN .....  | 51   |
| VI. CONCLUSIONES .....                                    | 54   |
| VII. RECOMENDACIONES.....                                 | 55   |
| REFERENCIAS.....  | 56   |
| ANEXOS  |      |

## Índice de tablas

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 1</b> Aplicación del instrumento .....   | 16 |
| <b>Tabla 2</b> Rangos de Confiabilidad para la validez del instrumento.....   | 16 |
| <b>Tabla 3</b> Nivel de medición para la interpretación .....   | 17 |
| <b>Tabla 4</b> Estadísticas de fiabilidad para la variable 1 .....  | 18 |
| <b>Tabla 5</b> Estadísticas de fiabilidad para la variable 2 .....  | 18 |
| <b>Tabla 6</b> Prueba de normalidad.....  | 19 |
| <b>Tabla 7</b> Contraste de hipótesis general .....   | 20 |
| <b>Tabla 8</b> Contraste de hipótesis específico 1 .....  | 21 |
| <b>Tabla 9</b> Contraste de hipótesis específico 2 .....  | 22 |
| <b>Tabla 10</b> Contraste de hipótesis específico 3 .....   | 23 |
| <b>Tabla 11</b> 1.- La empresa cuenta con estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar .....                                 | 24 |
| <b>Tabla 12</b> 2.- La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.....                                     | 25 |
| <b>Tabla 13</b> 3.- La empresa tiene políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar .....  | 26 |
| <b>Tabla 14</b> 4.- La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza..... | 27 |
| <b>Tabla 15</b> 5.- La empresa sigue perfectamente las fases de cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez .....                | 28 |
| <b>Tabla 16</b> 6.- La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente .....                                    | 29 |
| <b>Tabla 17</b> 7.- La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza.....  | 30 |
| <b>Tabla 18</b> 8.-La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar.....  | 31 |
| <b>Tabla 19</b> 9.- Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.....   | 32 |
| <b>Tabla 20</b> 10.-La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.....                       | 33 |
| <b>Tabla 21</b> 11.-En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta. .... | 34 |
| <b>Tabla 22</b> 12.- En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude. .... | 35 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 23.</b> 13.- El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza. ....                     | 36 |
| <b>Tabla 24.</b> 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza. ....                                   | 37 |
| <b>Tabla 25.</b> 15.-La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar. ....        | 38 |
| <b>Tabla 26.</b> 16.-En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa. .... | 39 |
| <b>Tabla 27.</b> 17.-En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa. ....             | 40 |
| <b>Tabla 28.</b> 18.-El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa. ....                             | 41 |
| <b>Tabla 29.</b> 19.-La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo. ....   | 42 |
| <b>Tabla 30.</b> 20.-El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo. ....                                | 43 |
| <b>Tabla 31.</b> 21.-El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía. ....                       | 44 |
| <b>Tabla 32.</b> 22.-La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido. ....                                   | 45 |
| <b>Tabla 33.</b> 23.-La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo. ....   | 46 |
| <b>Tabla 34.</b> 24.-La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales. ....   | 47 |
| <b>Tabla 35.</b> 25.-El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año. ....                   | 48 |
| <b>Tabla 36.</b> 26.-La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente. ....                            | 49 |
| <b>Tabla 37.</b> 27.-Ud. tiene conocimiento que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa. ....                          | 50 |

## Índice de figuras

|  |    |
|--|----|
| Figura 1. 1.-La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar .....                                   | 24 |
| Figura 2. 2.-La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.....                                       | 25 |
| Figura 3. 3.-La empresa tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar. ....  | 26 |
| Figura 4. 4.-La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza.....   | 27 |
| Figura 5. 5.-La empresa sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez. ....               | 28 |
| Figura 6. 6.-La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente. ....                                      | 29 |
| Figura 7. 7.-La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza. ....   | 30 |
| Figura 8. 8.-La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar. ....  | 31 |
| Figura 9. 9.- Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.....  | 32 |
| Figura 10. 10.-La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.....                       | 33 |
| Figura 11. 11.-En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta. .... | 34 |
| Figura 12. 12.- En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude. .... | 35 |
| Figura 13. 13.- El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza. ....                    | 36 |
| Figura 14. 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza. ....                                  | 37 |
| Figura 15. 15.-La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar.....        | 38 |
| Figura 16. 16.-En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa..... | 39 |
| Figura 17. 17.-En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa. ....            | 40 |

|   |    |
|---|----|
| Figura 18. 18.-El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa. ....                           | 41 |
| Figura 19. 19.-La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo. .... | 42 |
| Figura 20. 20.-El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo. ....                              | 43 |
| Figura 21. 21.-El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía. ....                     | 44 |
| Figura 22. 22.-La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido. ....                                 | 45 |
| Figura 23. 23.-La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo. ....   | 46 |
| Figura 24. 24.-La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales. ....   | 47 |
| Figura 25. 25.-El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año. ....                 | 48 |
| Figura 26. 26.-La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente. ....                          | 49 |
| Figura 27. 27.-Ud. tiene conocimiento que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa. ....                        | 50 |



## Resumen

La presente investigación titulado: “Cuentas por cobrar y liquidez en la empresa CMAC Huancayo S.A de la ciudad de Cusco periodo 2019”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre las cuentas por cobrar y liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A. de la ciudad del Cusco periodo 2019. La metodología conto con un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un diseño no experimental de corte transeccional y con un nivel descriptivo - correlacional, la población y la muestra estuvo conformada por 30 colaboradores a quienes se les aplico dos cuestionarios. Los resultados obtenidos permitieron aceptar la hipótesis formulada por las investigadoras ya que existe un valor  $p= 0.000$  que es menor al 0.05 y una correlación de Spearman de 0.914. Por consiguiente, se concluyó que existe una relación significativa y un nivel de correlación positiva muy fuerte entre la variable cuentas por cobrar y la variable liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

**Palabras clave:** Cuentas por cobrar, liquidez, liquidez corriente, liquidez acida.

## **Abstract**

The present investigation entitled: "Accounts receivable and liquidity in the company CMAC Huancayo SA of the city of Cusco period 2019", had as general objective to determine the relationship between accounts receivable and liquidity in the entity CMAC Huancayo SA of the city of Cusco period 2019. The methodology had a quantitative approach, of an applied type, with a non-experimental design of a transectional cut and with a descriptive-correlational level, the population and the sample consisted of 30 collaborators to whom two questionnaires were applied. The results obtained allowed us to accept the hypothesis formulated by the researchers since there is a p value = 0.000 that is less than 0.05 and a Spearman correlation of 0.914. Consequently, it was concluded that there is a significant relationship and a very strong positive correlation level between the account's receivable variable and the liquidity variable in the entity CMAC Huancayo S. A of the city of Cusco period 2019.

**Keywords:** Accounts receivable, liquidity, current liquidity, acid liquidity.

## I. INTRODUCCIÓN

En los novísimos años se ha observado que las organizaciones recaudan fondos de ventas con préstamos para atraer nuevos clientes que no han tenido tiempo para que los activos financieros salgan al mercado. Identificar y evaluar la gestión desarrollada en todas las áreas relacionadas con la situación financiera, operaciones de la empresa y liquidez de la empresa. (Uriza, 2019).

A un nivel internacional, Franco (2018) en su tesis realizada en Arriola Electric Service SAC de Lima concluyó que existía un vínculo entre la gestión crediticia y la liquidez empresarial. Los créditos cambian rápidamente y ganan dinero en menos tiempo. Y a un nivel nacional, Solano (2018), en su tesis presentada en la Universidad Peruana de la Américas, se concluyó que, la pesquisa derivada se utiliza para lograr la eficiencia y eficacia de los procedimientos relacionados con las políticas de capital de trabajo, recuperación y crédito, con el fin de prevenir riesgos financieros tanto en términos de liquidez como de cumplimiento de las obligaciones con la empresa Mercantil S.A.C.

En tal sentido, en la empresa CMAC Huancayo S.A. de la ciudad del Cusco se percibe que las cuentas por cobrar son un problema, por lo que existe un riesgo al cual es sometido a la empresa ofreciendo un crédito la cual se menciona el cálculo de cuentas de cobranza dudosa. De esta manera, comenzar con un emprendimiento tiene obligaciones con actores terceros, donde tenemos el pago a los colaboradores, a vendedores, a entidades financieras y colectores de impuestos, con la se usa métodos para realizar las cobranzas financieras y de esa manera cumplir su obligación. Desde otra perspectiva, expone que las organizaciones de productos digitales generan más dificultades al instante que realicen sus comercializaciones, de 80% son los créditos, y el 20% son pagos al contado al llegar la hora de pago los clientes hacen omiso al pago de la deuda, de esta manera la organización no genera pagos a sus proveedores, como la SUNAT.

Asimismo, es necesario señalar la forma en que las cuentas por cobrar se asocian con la liquidez de la financiera, en tal sentido este efecto disminuiría el efecto de la liquidez, con la cual la entidad tendría facilidad en realizar sus cobros. Actualmente se describió que la liquidez es reciente e importante, sin importar las medidas de la liquidez que tiene, las personas poco estarían de acuerdo con su medición, ya que

su modelos es proporcionar una liquidez en periodos marcados por episodios y la dinámica de un mercado; “El propósito de esta investigación es hacerles saber que tenemos una política de crédito para hacer frente a esto, poner en marcha los procedimientos y devolver nuestro dinero para evitar perder pretendientes y apoderarse del negocio” (Arrunategui, 2017).

Por tales factores, es indispensable describir en que forma las “cuentas por cobrar” implican en la liquidez de la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad de cusco, asimismo, se examinan cuentas por cobrar y préstamos, cartas de descuento y políticas de personal para que cumplan con su función, otorgando préstamos a clientes no calificados y en riesgo de tener mala cartera. Incrementar la cantidad de insolvencias como crédito otorgado a los clientes en la venta de servicios. Por lo mencionado, en este estudio se plantea la siguiente interrogante del problema general; ¿Cómo es la relación entre las Cuentas por cobrar y Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A. de la ciudad del Cusco periodo 2019?, de la misma manera, se menciona los problemas específicos; ¿En qué medida la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en la empresa CMAC Huancayo S.A. de la ciudad del Cusco periodo 2019?; ¿En qué medida el diseño del sistema general de cobranza se relaciona con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S.A. de la ciudad del Cusco periodo 2019?; ¿En qué medida las estrategias de cobranza se relacionan con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S.A. de la ciudad del Cusco periodo 2019?

Por tal motivo la justificación teórica del estudio reside en aquello que cuando indica que las operaciones económicas de las organizaciones se efectúan a través de las entradas y/o salidas de los recursos monetarios, entonces, la buena administración o gestión de cuentas por cobrar genera que las organizaciones efectúen sus pagos a tiempo; logrando la minimización de los fondos no rentabilizados y no afecten su liquidez. Además; la justificación práctica está basada en la problemática de liquidez que ha venido vivenciando en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco; la misma que se pretende solucionar a partir de los resultados de la investigación; ya que resulta relevante poder comprender la afección de la liquidez y como se relaciona con las cuentas por cobrar. De igual manera; encontramos la justificación metodológica por que aporta un instrumento elaborado para la evaluación de las la liquides influyente en la las cuentas por cobrar con el beneficio

que tendrá el gerente y los colaboradores que se encuentren dentro de la organización; logrando conocimientos básicos de comunicación organizacional y el proceso de la toma de decisiones.

De los problemas determinados se desprende el siguiente objetivo general; Determinar relación entre las Cuentas por cobrar y Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; Así mismo se tiene los Objetivos específicos; Determinar en qué medida la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; Determinar en qué medida el diseño del sistema general de cobranza se relaciona con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; Determinar en qué medida las estrategias de cobranza de cobranza se relacionan con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Por lo cual ante el planteamiento del problema y el planteamiento de los objetivos de la investigación se plantea la Hipótesis General; Las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; de la misma manera, se plantea las Hipótesis específicas; La administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; El diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019; Las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la empresa CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

## II. MARCO TEORICO

La siguiente investigación sostiene las investigaciones nacionales tales como: Castro (2018), en su tesis presentada en la universidad César vallejo, con el objetivo de establecer la influencia de la gestión sobre la liquidez en la organización Exa Service Mining EIRL, desarrollada con la metodología, descriptiva con investigación básica y diseño transaccional – correlacional; en la cual la muestra se conformó por 16 personas, con las que se concluyó; que la liquidez en el tiempo adecuado determina la calidad de administración de cuentas por cobrar; esto significa que, las políticas y normativas de créditos y cobranza, permiten optimizar la liquidez inmediata.

Solano (2018), en su tesis sustentada en la Universidad Peruana de la Américas, con el objetivo de examinar las cuentas por cobrar a través de la gestión administrativa en de la Empresa Mercantil S.A.C. Desarrollada con una metodología cuantitativa – descriptiva; teniendo una población de 50 trabajadores; con las que se concluyó que; la efectividad y la eficiencia es preciso lograr a partir de los procesos siguientes; política de cobranza y crédito, lo cual permite prevenir la inseguridad financiera en la liquidez y posteriormente cumplir las responsabilidades en su tiempo adecuado.

Bastidas (2017), en su estudio sustentado en la Universidad Vicente Rocafuerte, con el objetivo principal de identificar la manera en que las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en la organización NAGPUR S.A.”, empleando una metodología, de tipo básico, nivel correlacional, en la que se estudió a una población constituida por 56 colaboradores, con las que se concluyó que el control de cuentas por cobrar se encuentra asociada de forma significativa con la liquidez, lo cual significa que el control de las cuentas por cobrar permitirá tener mejor o mayor liquidez, con el cual se pueda cumplir las obligaciones y responsabilidades empresariales a corto plazo.

Franco (2018) en su estudio presentado a la Universidad César Vallejo, con el objetivo principal de identificar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la organización Arriola Electric Service SAC, desarrollada con la metodología, de nivel correlacional, diseño no experimental, estudiando una población de 30 personas en las que se utilizó la herramienta de cuestionario y entrevista, con las que se concluyó que, las de cuentas por cobrar y su gestión se

asocia fuertemente con la liquidez, ya que es fundamental desempeñar los procesos de crédito y cobranza, con el fin de que las cuentas por cobrar fluyan en el menor de tiempo posible.

Oyarce (2019), en su tesis presentada en la Universidad Ricardo Palma, con el objetivo de implementar un diseño de estrategia para efectuar las cuentas por cobrar que permitan la mejora de la liquidez en la corporación Koper SAC, desarrollada con la metodología de tipo aplicado y nivel descriptivo, de diseño transversal, utilizando un método deductivo inductivo, con una población de 24 personales y como muestra se tuvo 18 personales, en donde se tuvo como conclusión que es importante la implementación de procesos analíticos de las finanzas de aquellos clientes calificados como alto riesgo de cobro, de esta forma el establecimiento de las políticas de cobranza adquieren inquebrantable importancia para dicho proceso.

De igual forma, se sostiene las investigaciones internacionales tales como: Según López e Icaza (2019) en su tesis sustentada en la universidad San Gregorio de Portoviejo; de la ciudad de Manabí – Ecuador, con el objetivo principal de efectuar una evaluación de los procesos de gestión de cobro para disminuir la merma en la liquidez en la compañía Eléctrica Hamt, desarrollada con una metodología de investigación de campo y bibliografía de documentales, a nivel exploratorio – descriptivo correlacional, con las que se concluyó que; los errores en los procesos de cobranza, las leyes, normas y registros contables, se explican a través de la deficiencia para encontrar el saldo de las cuentas por cobrar, por lo cual resulta esencial una evaluación de las cuentas por cobrar y remediar las falencias.

Moran & Calda (2019), en su estudio presentada a la universidad de Guayaquil, desarrollada, con el objetivo de analizar las cuentas por cobrar en el exterior y su incidencia en la liquidez de la empresa Empacreci S.A.; con un metodología de diseño no experimental, y enfoque mixto es decir cuantitativo, cualitativo, e investigación descriptiva, con una muestra de 13 colaboradores, con las que se concluyó que los clientes del exterior con la finalidad que vaya disminuyendo la cuenta por cobrar al exterior, la empresa por lo pronto no siente este recurso sin recuperar debido a las buenas ventas que realiza pero si desea mantenerse en el mercado debe estar preparado para las eventualidad externas o internas que se puedan dar.

Contreras (2017) en su tesis sustentado en la Universidad de Guayaquil, desarrollada con el objetivo de analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la corporación Zac E.I.R.L., desarrollada con una metodología de tipo descriptivo e investigación de campo con enfoque cuantitativo y cualitativo, desarrollada con un instrumento de observación y entrevista aplicada en una población de 18 colaboradores, con las que se concluyó que, el incremento de las cuentas por cobrar influencia de forma negativa a la liquidez.

Avelino (2017) en su tesis presentada en la Universidad Laica de Guayaquil, con el objetivo principal de valorar como las cuentas por cobrar influencia de la liquidez de la empresa Adecar; desarrollada con una metodología, de tipo transversal, y enfoque cuantitativo, teniendo una población y muestra de estudio a 20 colaboradores, con las que se concluyó, que los indicadores financieros inadecuados de las Cuentas por Cobrar, provocan un impacto negativo en la liquidez.

Molina & Vásquez (2019), en su estudio presentada en la Universidad Cooperativa de Colombia, con el objetivo de analizar de los estados financieros y las cuentas por cobrar para determinar la posición económica-financiera desarrollada con una metodología, con una investigación de campo de tipo no experimental, y enfoque cuantitativo, teniendo una población y muestra de estudio a 45 colaboradores, con las que se concluyó que, la incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez es alta en la corporación AFE-ATHLETIC FITNESS EXPERIENCE CMD, por ello se recomienda examinar el valor de las cuentas por cobrar y el riesgo de morosidad, ya que a largo plazo provocan efectos atroces en la liquidez, lo cual obliga a las empresas echar mano de otras formas de financiamiento, que resultan impactos negativos en sus finanzas.

Bases Teóricas: En el estudio se puntualizan las teorías de las variables con sus respectivas dimensiones e indicadores.

Con respecto al aspecto teórico de la variable Cuentas por cobrar: Palacin (2020), señala que las cuentas por cobrar se examinarán por el importe moderado de la transacción. Una vez reconocida se cuantificará el costo amortizado, haciendo excepción de los activos. Lalangui (2020), indica que dicha variable se da a partir del hecho de dar un objeto para recibir a cambio dinero, especies u otro bien. Por ello, en ContPaq (2021), menciona que las cuentas por cobrar constituyen un elemento



esencial para una organización, ya que su mala administración puede llevar a la quiebra; es así que Grupsed (2020), señala que se debe tener un efectivo control de las deudas y se debe poseer un método o sistema adecuado de las cobranzas. Finalmente, la gestión de las cuentas por cobrar es un elemento demasiado relevante para las empresas, ya que los ordenamientos diarios dependen de ello (Crédito real, 2020).

Para, Morales y Morales (2017) explica sobre la gestión de las cuentas por cobrar afirmando que es una diligencia esencial en la prevención, donde se prioriza el juicio y comprensión de los clientes y asumiendo un pulido específico para el otorgamiento de créditos, con el fin de que la cobranza sea eficaz (p.145). Asimismo, afirman que las cuentas por cobrar deben considerarse la administrada de forma óptima de las carteras de clientes, determinar estrategias de cobranzas con el fin de que los clientes que no pagan a tiempo, lo cual debe direccionar hacia una cobranza oportuna y eficiente. (p.145)

En ese sentido, la variable puede explicarse a través de 3 dimensiones; a) Administración de la cartera de cuentas por cobrar: Morales y Morales (2017) explican que para administrar adecuadamente su cartera de crédito, es significativo calzar muchos puntos de los clientes, y sus costumbres de compra, los factores desencadenantes a los que responden y los factores que se utilizan para medirlos. Estos riesgos durante la recolección. También necesita conocer datos sobre el estado crediticio de cada cliente, como el monto del préstamo, el monto, el saldo de morosidad, el estado de la deuda (morosidad o plazo), la tasa del préstamo, los intereses y el período de gracia. Con base en esta información, necesitamos estudiar las propensiones en el comportamiento y la deuda de los clientes con el fin de diseñar métricas adecuadas para cada cliente. Considere la estrategia de recolección y la fase de recolección (p.146).

Estrategias de cobranza; Para definir una estrategia, segmentar las categorías de clientes en función de las peculiaridades frecuentes de los clientes y los balances, como la edad, la cantidad, el producto, la región, el perfil del cliente y la deuda, y la destreza conveniente para fracciones de clientes problemáticos similares. Es esencial identificar. Las estrategias y políticas de financiación se determinan de acuerdo con las peculiaridades de cada subfondo. Todas las metodologías para instituir discernimientos de contratación como formularios de cobro, plazos y

conciliación deben ser coherentes con los segmentos definidos y funcionar con mayor precisión para que los clientes respeten los pagos de la deuda (p.146).

Fases de la cobranza; Prevención, se trata de acciones para prevenir la insolvencia de los clientes, reducir el riesgo de incumplimiento en la cartera de crédito y asegurar lo esencial en caso de un mayor riesgo debido a un mayor incumplimiento de los clientes. En caso de procedimientos judiciales con el abogado de la compañía a través de una empresa especializada en la redención de clientes infractores; Cobranza: Se trata de una acción a efectos de cobro de deudas en caso de incumplimiento en el pago en la que la empresa desea continuar la relación comercial con el cliente porque el cliente no cree que pueda saldar la deuda, es decir, decir dinero bueno, dinero malo. como tirar algo; Recuperación: El acto de cobrar un préstamo moroso a tiempo puede ser que el cliente crea que no puede pagar el préstamo y no quiere seguir negociando con el cliente, lo cual es como tirar dinero injustamente; Extinción: Son acciones de exploración de cuentas por cobrar que se liquidaron cuando el cliente pagó sus respectivas deudas (p.146).

Diseño del sistema general de cobranza: Morales y Morales (2017) el sistema debe incluir procedimientos contables que revelen las cuentas de los clientes morosos, una forma de averiguar por qué la cuenta alcanzó este nivel y un libro mayor de cada cuenta de cliente que reconozca los ejercicios. El principal objetivo del cobro de deudas es mantener el fondo de comercio de todos los deudores, es decir, conseguir que cancelen los préstamos que les han concedido, pero quieren hacerlo de forma voluntaria. Esto requiere un conocimiento y un conocimiento completos de las técnicas de recuperación, así como cuándo y cómo tienen que aplicarlos. Los efectos psicológicos de solicitar pagos a tiempo deben considerarse al cobrar y aprobar un préstamo. La mayoría de los insolventes se preocupan por sus clientes y respetan a las empresas que exigen pagos rápidos (p.146-147).

Clasificación de los clientes con respecto a las respuestas de pago de crédito se clasifican en 11 grupos: Clientes que honestamente malinterpretan las condiciones de venta, los clientes ignoran sus cuentas debido a negligencia o malas prácticas comerciales, los clientes se saltan los plazos debido al agotamiento de la cuenta, los clientes se retrasan temporalmente pero generalmente pagan a tiempo, los clientes se retrasan temporalmente Los clientes locales siempre llegan tarde para que los clientes puedan pagar a tiempo pero se saltan los plazos, clientes gastan demasiado,

los clientes no reciben descuentos, los clientes se acercan al valor predeterminado, clientes que deliberadamente comenten fraude. Creando un método que consta de un conjunto de actividades que realiza una empresa para liquidar el crédito de un cliente. Esta actividad está diseñada en base a la respuesta voluntaria del cliente de acuerdo con los términos del contrato de crédito. Estas vías se conocen como las etapas de cobranza. Las etapas del sistema de cobranza son: Etapas rutinarias, de exhortación impersonales, de exhortaciones personales, de acción legal. (p.149).

Estrategias de cobranza: Morales y Morales (2017) afirma que La estrategia de cobranza que utilizan está determinada por el nivel de cumplimiento que los clientes hacen con los pagos a crédito, que es la tendencia de los pagos a crédito. Los tipos de cobros de que disponen actualmente las empresas son generalmente: Cobro normal realizado con métodos de pago tradicionales. Entre los mecanismos utilizados se encuentran la emisión de extractos bancarios o extractos al recibir pagos regulares, cuyos dientes son notificados. Sobre su desarrollo crediticio; colección preventiva, en este punto puede utilizar los recordatorios cercanos o recientes para la caducidad del diente. Esto se puede hacer por teléfono, correo postal o mediante el visitante. Por primera vez, está recogida debe realizarse por teléfono y los clientes que por alguna razón no puedan crear una cuenta deben ser entrevistados en su domicilio por los visitantes de la zona. Management Revenue, Management Revenue es una lista de clientes que podrían vencer sin un gerente anterior. Cobro a domicilio, si un cliente se atrasa en el pago de una cuenta llamada cuenta vencida, se requiere una visita al hogar para determinar el proceso de cobro a seguir debido a la demora. Cobro ilegal. Esto probablemente se hace para todas las cuentas vencidas en las que parte de la gestión de cobranza no se aplica correctamente y el resultado no es satisfactorio. En este caso, la gestión de los recibos se trata de la siguiente manera: En este caso, son recibos de un banco u otra empresa organizadora o prestadora de servicios, partiendo de uno o más pagos retrasados. A través de estas agencias de cobranza, el acreedor persuade al deudor para que cumpla con sus obligaciones y así trata de evitar el enjuiciamiento. Además, estas tarifas se facturan al deudor del grupo de tarifas activo. Cobro judicial. En este caso, se trata de cobros creados por un banco u otra empresa institucional o prestadora de servicios, comenzando por el retraso en el pago de uno o más préstamos hipotecarios. A través de estas agencias de cobranza, el acreedor

persuade al deudor para que cumpla con sus obligaciones y así busca evitar el enjuiciamiento. Además, estos costos se facturarán al deudor como parte de los costos de cobranza (p.152).

Con respecto a teoría de la variable Liquidez: En la actualidad las empresas del Perú tratan de buscar mayor liquidez, ya que han atravesado distintas desavenencias en los últimos meses y de hecho, progresivamente lo han logrado (Diario Gestión, 2021); asimismo, Díaz (2021), señala que la liquidez del sector privado se incrementó en 17.3%. Entonces, el Instituto Peruano de Economía (2020), señala que los créditos y las cobranzas son esenciales factores que determinarán la prosperidad de la liquidez de una empresa; en los tiempos de Covid la liquidez ha sido afectada por la pérdida o cese de la actividad comercial, pero este cambio, progresivamente va mejorando a raíz de los créditos y el restablecimiento de los flujos económicos (Corrales, 2020). Entonces, Meneses (2020), señala que a la liquidez permite la estabilidad económica y financiera de las empresas.

Morales y Morales (2017), señalan que los activos líquidos son activos que se pueden convertir rápidamente en efectivo a los precios actuales del mercado sin perder parte de su valor. El análisis se centra en investigar los activos y pasivos corrientes, ya que la liquidez mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones actuales o de corto plazo de manera oportuna. Básicamente, la liquidez responde a preguntas de los acreedores a corto plazo, como tener suficiente liquidez para pagar la deuda a corto plazo. En el examen se esgrimirán las razones financieras de liquidez: Liquidez corriente, Liquidez ácida, Cobertura de deuda total y Liquidez inmediata (p.124).

Según Flores (2016) Explica que los ratios de liquidez son tres: Liquidez corriente, prueba acida y liquidez absoluta: a) Liquidez corriente esta es la medida actual de liquidez que las empresas necesitan para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Demuestra la capacidad de la gerencia para cumplir con las obligaciones a corto plazo. b) Prueba acida establecer un mejor alcance para los bonos corporativos a corto plazo. El efectivo es una mejor manera de medir el efectivo porque excluye el inventario y los gastos pagados por adelantado. c) Liquidez Absoluta para los activos, solo se tienen en cuenta el efectivo y los bancos, activos financieros. Este índice muestra cuánto tiempo puede operar una empresa con estos activos (p.111).

Señalan que la liquidez puede explicarse a partir de 4 factores: a) Liquidez corriente: Se denomina la capacidad de una compañía con activos convertibles a corto plazo de poder liquidar pasivos de valor como activos corrientes y pasivos corrientes (p.124). b) Liquidez ácida: Se define como un índice de solvencia inmediata que evalúa la capacidad de una empresa para liquidar activos y hacer frente a la deuda a corto plazo de forma inmediata, los activos corrientes, los inventarios y la deuda a corto plazo (p.124). c) Cobertura de deuda total: Mide la capacidad de una compañía para pagar sus pasivos totales con activos corrientes. Se valora por activo circulante y pasivo total (p.124). d) Liquidez Inmediata: Medida por los activos y pasivos corrientes es la capacidad de la empresa para pagar los pasivos a corto plazo con efectivo (p.124).

Bases Conceptuales: Para el estudio se detalló a precisión los subsiguientes conceptos para mayor entendimiento. La cobertura de deuda total: Este es el pago del pasivo total del activo circulante (Alarco, 2017). El sistema de registro: Son cuentas actualizadas para llevar a cabo un correcto sistema de registro de los pagos (Gil, 2018). El porcentaje de deudas vencidas: Nos permite verificar el porcentaje de deuda vencidas y un movimiento entre un periodo y otro (Glisvet , 2015). La liquidez: Son objetivos fundamentales de las providencias de inversión y subvención a corto plazo son la rentabilidad y liquidez. (González y Vera, 2014). El costo vs. Beneficio: Recursos limitados. Los administradores aceptan cortésmente el nivel de inseguridad cuando el costo de administrar el riesgo supera los beneficios. (Herrera , 2015). Límite de créditos concedidos. Con diversas formas de financiación se otorga crédito al cliente y la cantidad que el consumidor puede aportarle limita el préstamo (Nadales, 2018). Descuento por pago inmediato. Los consumidores deben determinar el costo del inventario o dejarlo atrás (Quintana , 2017). Cantidad de créditos. La ganancia proviene del aumento en el volumen de ventas, que debe confirmar el precio especificado en uno de los departamentos definidos (Tafur, 2019). Pérdida de cuenta no cancelable. Los préstamos en mora deben establecerse a petición de la dirección (Tovar y Rojado, 2015). Se le cobrarán intereses por pago atrasado. Estos beneficios deben asignarse a los fines contables de la empresa (Congreso de la república, 2020). Evaluar las condiciones del crédito otorgado. Para facilitar la solicitud de un préstamo, debe identificar claramente los ingresos que obtendrá (Summa, 2014).

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de investigación

De la misma forma, el estudio puede categorizado como investigación de tipo aplicado, ya que se desarrolla directamente con los problemas de la sociedad, organizacional y productivo tal como lo sostiene Padua (2018).

##### Diseño de investigación

Padua (2018); asimismo, señala que “El diseño de la investigación describe un contiguo específico de metodología elegidas por el investigador para buscar nuevas gestas para determinar sus relaciones” (p.30). Por ello, De acuerdo a lo expuesto, el diseño que se utiliza es no experimental – transeccional, donde se observarán las manifestaciones en su ambiente original para luego ser analizados.

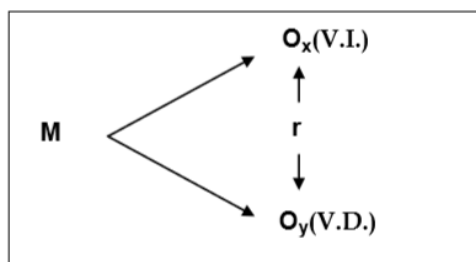
Asimismo, el estudio se desarrolló con un enfoque cuantitativo, Hernández y Mendoza (2018), explican que el enfoque cuantitativo implica algoritmos matemáticos y de conteo digital. Al presente, representa una serie de procesos fundados secuencialmente para probar una hipótesis particular. Cada paso precede al siguiente y no se puede evitar. La secuencia es estricta, pero está claro que es posible redefinir algunos de los pasos, por ende, este enfoque cuantitativo es adecuado para probar hipótesis (pp.3-6).

Se utilizó el método deductivo; Caballero (2014), define a la deducción como una dirección general a específica. Es decir, parte desde un enunciado general que revela una parte o elemento en particular (p.83).

El diseño de la investigación se representa por el esbozo siguiente:

Donde:

- M = Muestra
- Ox = Obs Var 1
- Oy = Obs Var 2
- r = Correlación



Por último, el nivel de investigación es descriptivo correlacional. Descriptivo ya que, tal como mencionan Hernández y Mendoza (2018), estas investigaciones pretenden investigar el rango o condición de las variables dentro de la población, en un tiempo único. (p.177); y correlacional porque se intenta relacionar conceptos, datos o variables estadísticamente (p.109)

### **3.2. Variables y operacionalización**

#### **Variable (1): Cuentas por cobrar**

**Definición conceptual:** Para Morales y Morales (2017) explica que la gestión de crédito, señalando que la principal actividad es la prevención, a través de un especial interés en dar a los clientes un mejor conocimiento y crédito para que la gestión sea eficaz (p.145).

**Definición operacional:** Para Morales y Morales (2017), establece que se requiere una gestión óptima de la cartera de clientes, que las estrategias específicas para circunstancias en las que los clientes no respetan los pagos son convenientes y que deben adaptarse al mercado, mercado, economía y todas las demás situaciones específicas, características del tipo de cliente; todas ellas conducen a una recolección eficaz y pertinente (p.145).

#### **Indicadores: Variables 1: Cuentas por cobrar**

**Dimensión 1:** Administración de la cartera de cuentas por cobrar: Estrategias de cobranza, Estrategia es fundamental segmentar la cartera de clientes, Políticas de cobranza, Conseguir que los clientes cumplan con los pagos, Fases de la cobranza, Prevención, Cobranza, Recuperación y Extinción.

**Dimensión 2:** Diseño del sistema general de cobranza: Clasificación de los clientes, Clientes que honestamente malinterpretan las condiciones de venta, Clientes que deliberadamente comenten fraude, Sistema que comprenda una serie de actividades, Las etapas del sistema de cobranza.

**Dimensión 3:** Estrategias de cobranza: Las estrategias que usan para cobranza, Tipos de cobranza.

#### **Variable (2): Liquidez**

**Definición conceptual:** Esencialmente, la liquidez responde a cuestiones planteadas por los mercedores a corto plazo, como tener suficiente liquidez para

pagar la deuda a corto plazo. En el examen se esgrimirán las razones financieras de liquidez: Liquidez corriente, Liquidez ácida, Cobertura de deuda total y Liquidez inmediata (Morales y Morales 2017 p.124)

**Definición operacional:** Según Flores (2016) explica que los ratios de liquidez son tres: Liquidez corriente, prueba acida y liquidez absoluta (p.111).

**Indicadores: Variables 2: Liquidez.**

**Dimensión 1: Liquidez corriente:** Ventas y activo fijo.

**Dimensión 2: Prueba acida:** Activo corriente, existencias, gasto de pago anticipado y pasivo corriente.

**Dimensión 3: Liquidez absoluta:** Disponible en caja y bancos y pasivo corriente

**Escala de medición:** La escala de medición a trabajar en el presente trabajo de investigación es la escala Likert.

### **3.3. Población, muestra, muestreo.**

**Población:**

Con respecto a la población, Hernández y Mendoza (2018), señalan que la población viene a ser el conglomerado de casos que concuerda con específicas características (p.195). Por ende, la población estuvo constituida por 30 colaboradores de la Caja Huancayo de la ciudad de Cusco, 2020.

**Muestra:**

Entonces, Hernández y Mendoza (2018), sostienen que “La muestra puede ser conceptualizada, como un pequeño grupo que representa a la población” (p. 175). Por ende, la muestra fue determinada a partir de una técnica no probabilística, de esta forma, para la investigación, la muestra estuvo conformada por 30 trabajadores de la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco 2019.

**Muestro:**

Por otro lado, Hernández y Mendoza (2018), definen al muestreo como el acto donde elegimos un conjunto de datos, la definición del muestreo se dio a través de una técnica no pirobalística por conveniencia, donde la deliberación de muestra no se asocia al cálculo de probabilidad. (pp.198-200).



### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para el estudio se aplicó la técnica de la encuesta. López y Fachelli (2015), define que, a la encuesta como una técnica efectiva y cotidiana, en la recolección de datos (p. 5).

Asimismo, el instrumento para el recojo de datos fue el cuestionario. López y Fachelli (2015), definen al cuestionario como un instrumento pertinente que permite el contraste y análisis de datos (p.17)

El cuestionario de cuentas por cobrar, se diseñó a partir de la operacionalización de la variable en 3 dimensiones: a) Administración de la cartera de cuentas por cobrar, b) Diseño del sistema general de cobranza, c) Estrategias de cobranza.

Asimismo, le Cuestionario de Liquidez fue diseñado a partir de la operacionalización de la variable en 3 dimensiones: a) Liquidez corriente, b) Prueba Ácida, c) Liquidez absoluta.

### **3.5. Procedimientos**

Se usó el software SPSS 26, el proceso de data se realizó a través de tablas, gráficos, cálculos descriptivos e inferenciales. Asimismo, para el contraste de hipótesis, se utilizó el cálculo del coeficiente r de Pearson:

- Tablas con medidas porcentuales.
- Gráficos y sus interpretaciones.
- Conciliación de datos.

### **3.6. Método de análisis de datos**

A través de los análisis de data se puedo determinar los resultados descriptivos asimismo se realizó el procesamiento de comprobación de hipótesis de acuerdo al uso del software SPSS 26, obteniéndose tablas y figuras según los resultados logrados, garantizando así la fiabilidad de los resultados.

Para demostrar la validez de los cuestionarios se empleó el juicio de expertos. Hernández y Mendoza (2018), señalan que el juicio de expertos, permite establecer el grado en que el instrumento mide la variable, considerando el conocimiento del experto (p. 204)

**Tabla 1***Aplicación de Instrumento*

| Validador   | Experto | Nivel de aplicación |
|-------------|---------|---------------------|
| Temático    | Mg.     | Aplicable           |
| Metodólogo. | Dr.     | Aplicable           |
| Total       |         | Aplicable           |

Se utilizó el coeficiente alfa para calcular la fiabilidad, dicho coeficiente puede variar entre el 0 y el 1, lo cual permitirá afirmar la existencia de consistencia. Según Hernández y Mendoza (2018), para el cálculo de este coeficiente es necesario solo una administración del cuestionario (p.295).

**Tabla 2***Rangos de Confiabilidad para la validez del instrumento*

| # | Rangos      | Confiabilidad             |
|---|-------------|---------------------------|
| 1 | 0,81 a 1,00 | Muy alta la confiabilidad |
| 2 | 0,61 a 0,80 | Alta                      |
| 3 | 0,41 a 0,60 | Moderada                  |
| 4 | 0,21 a 0,40 | Baja                      |
| 5 | 0,10 a 0,20 | Muy baja                  |

Fuente: Hernández y Mendoza (2018)

Asimismo, para el contraste de hipótesis se calculó el coeficiente de Rho de Spearman, donde los individuos pueden ordenarse por rangos para luego permitir la estimación cuantitativa del grado de relación. En cuanto a la intensidad de la relación y partiendo de que siempre ha de considerar el contexto de aplicación, planteamos los siguientes niveles de interpretación (Hernández y Mendoza, 2018).

**Tabla 3***Nivel de medición para la interpretación*

| Valores | Lectura  |
|---------|--|
| -0,90   | Correlación negativa muy fuerte                  |
| -0,75   | Correlación negativa considerables               |
| -0,50   | Correlación negativa media.                      |
| -0,25   | Correlación negativa débil.                      |
| -0,10   | Correlación negativa muy débil                   |
| 0,00    | No existe correlación alguna entre las variables |
| +0,10   | Correlación positiva muy débil                   |
| +0,25   | Correlación positiva débil.                      |
| +0.50   | Correlación positiva media.                      |
| +0.75   | Correlación positiva considerable.               |
| +0.90   | Correlación positiva muy fuerte.                 |
| +1.00   | Correlación positiva fuerte                      |

Fuente: Hernández y Mendoza (2018)

### **3.7. Aspectos éticos**

En la investigación, la ética profesional se evalúa desde una perspectiva especulativa utilizando los principios básicos de la ética personal y social y desde una perspectiva práctica a través de estándares y códigos de conducta orientados a la satisfacción de las necesidades individuales. De acuerdo con la moral de principios, acompañada de propuestas de valor derivadas de las personas para las cosas para la existencia y el carácter racional, tal y como exige el Código Ético Universitario.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Coeficiente de confiabilidad

#### Confiabilidad de la variable de: Cuentas por cobrar

**Tabla 4**

*Fiabilidad - Cuentas por cobrar*

| Coeficiente | n  |
|-------------|----|
| .985        | 16 |

**Análisis:** La Tabla 4 muestra que, para el instrumento que mide la variable 1 se obtuvo un coeficiente alfa de 0.985, lo cual refleja que posee una confiabilidad alta.

#### Confiabilidad de la variable: Liquidez

**Tabla 5**

*Fiabilidad - Liquidez*

| Coeficiente | n  |
|-------------|----|
| .924        | 11 |

**Análisis:** La Tabla 5 indica que, para el instrumento que mide la variable 2 se obtuvo un coeficiente alfa de 0.924, lo cual refleja que posee una confiabilidad alta.

## 4.2. Prueba de normalidad

### Hipótesis general

**HG:** Los datos no tienen distribución normal

**Ho:** Los datos tiene distribución normal

### Norma para la decisión: (Nivel de significancia = 0.05)

Si: P valor es menor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis del investigador.

Si: P valor es mayor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis nula.

**Tabla 6**

*Prueba de normalidad*

|  | Shapiro-Wilk |    |         |
|--|--------------|----|---------|
|  | Estadístico  | gl | P valor |
| CUENTAS POR COBRAR                           | .619         | 30 | .000    |
| LIQUIDEZ                                     | .703         | 30 | .000    |
| D1.1: Cartera de cuentas por cobrar          | .614         | 30 | .000    |
| D1.2: Diseño del sistema general de cobranza | .656         | 30 | .000    |
| D1.3: Estrategias de cobranza                | .623         | 30 | .000    |
| D2.1: Liquidez corriente                     | .732         | 30 | .000    |
| D2.2: Liquidez Ácida                         | .645         | 30 | .000    |
| D2.3: Liquidez Absoluta                      | .741         | 30 | .000    |

**Análisis:** Con respecto a la prueba de normalidad se obtuvo P valores menores a 0.05, por ello, se acepta la hipótesis de investigación, y se asume que los datos no poseen una distribución normal. Esto significa que el proceso de contraste de hipótesis debe realizarse a partir del método estadístico no paramétrico Rho de Spearman.

### 4.3. Prueba de correlación de Spearman

#### Hipótesis general

HG: Las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Ho: Las cuentas por cobrar no se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

#### Regla de decisión:

P valor es menor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis del investigador.

P valor es mayor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis nula.

**Tabla 7**

*Contraste de hipótesis general*

| VARIABLE 2: LIQUIDEZ |                                      |                         |        |
|----------------------|--------------------------------------|-------------------------|--------|
|                      |                                      | Cociente de correlación | .914** |
| Rho de Spearman      | VARIABLE 1:<br>CUENTAS POR<br>COBRAR | P valor                 | .000   |
|                      |                                      | N                       | 30     |

**Análisis:** Con respecto al contraste de hipótesis general, con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.914 (91.4%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Por tanto, las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

### Hipótesis específica 1

H1: La administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Ho: La administración de la cartera de cuentas por cobrar no se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

### Regla de decisión:

P valor es menor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis del investigador.

P valor es mayor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis nula.

**Tabla 8**

*Contraste de hipótesis específica 1*

| VARIABLE 2: LIQUIDEZ |                                     |                         |        |
|----------------------|-------------------------------------|-------------------------|--------|
|                      |                                     | Cociente de correlación | .913** |
| Rho de Spearman      | D1.1: Cartera de cuentas por cobrar | P valor                 | .000   |
|                      |                                     | N                       | 30     |

**Análisis:** Con respecto al contraste de hipótesis general, con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.913 (91.3%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Por tanto, la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

## Hipótesis específica 2

H2: El diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Ho: El diseño del sistema general de cobranza no se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

### Regla de decisión:

P valor es menor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis del investigador.

P valor es mayor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis nula.

**Tabla 9**

*Contraste de hipótesis específica 2*

| VARIABLE 2: LIQUIDEZ |  |                         |        |
|----------------------|--|-------------------------|--------|
| Rho de Spearman      | D1.2: Diseño del sistema general de cobranza | Cociente de correlación | .840** |
|                      |  | P valor                 | .000   |
|                      |  | N                       | 30     |

**Análisis:** Con respecto al contraste de hipótesis general, con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.840 (84%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Por tanto, el diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.



### Hipótesis específica 3

H3: Las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Ho: Las estrategias de cobranza no se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

#### Regla de decisión:

P valor es menor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis del investigador.

P valor es mayor a 0.05, entonces, se acepta la hipótesis nula.

#### Tabla 10

##### *Contraste de hipótesis específica 3*

| VARIABLE 2: LIQUIDEZ |                               |                         |        |
|----------------------|-------------------------------|-------------------------|--------|
| Rho de Spearman      | D1.3: Estrategias de cobranza | Cociente de correlación | .752** |
|                      |                               | P valor                 | .000   |
|                      |                               | N                       | 30     |

**Análisis:** Con respecto al contraste de hipótesis general, con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.752 (75.2%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Por tanto, las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

#### 4.4. Análisis de distribución de frecuencias

Tabla 11

1.- La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar

|              | F  | %     |
|--------------|----|-------|
| Nunca        | 6  | 20.0% |
| Casi Nunca   | 2  | 6.7%  |
| Casi siempre | 22 | 73.3% |
| Total        | 30 | 100%  |

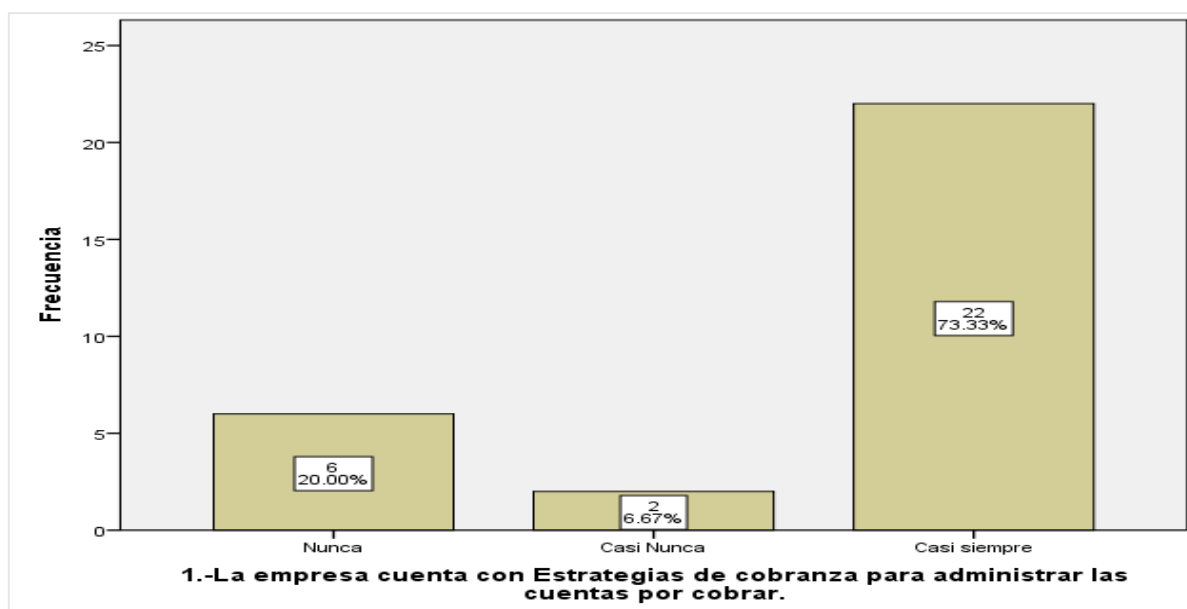


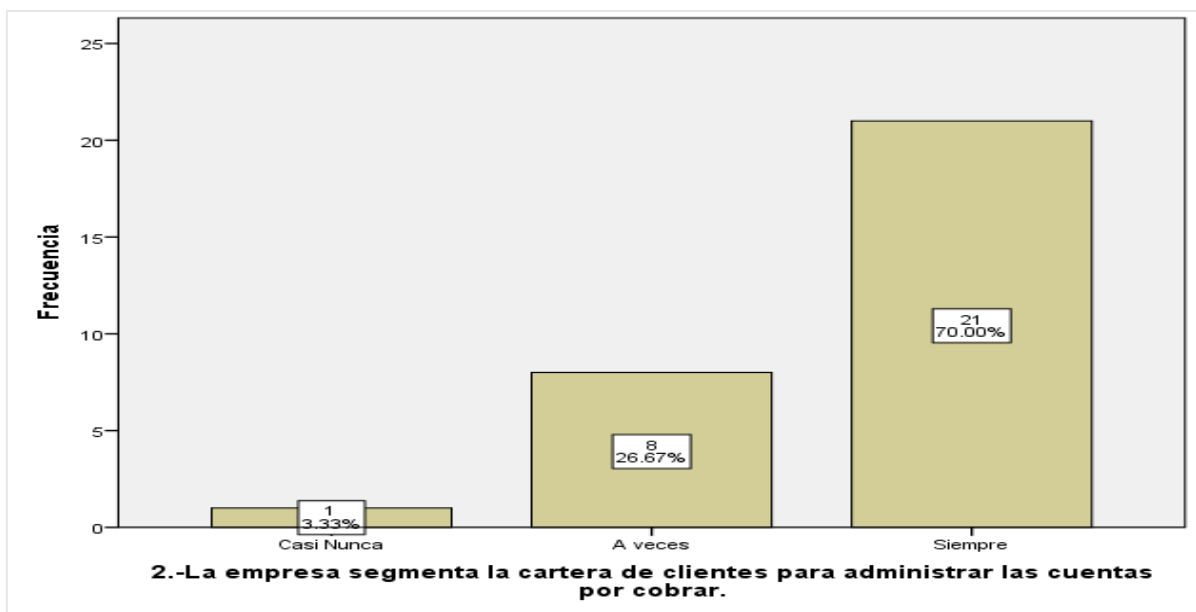
Figura 1. 1.- La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar.

**Análisis:** La Tabla 11 y la Figura 1 muestran que 20% de los encuestados consideran que La empresa nunca cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar, otro 6.7% considera que casi nunca y otro 73.3% considera que casi siempre La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados percibe una adecuada estrategia de cobranza, lo cual permite que la empresa pueda administrar las cuentas por cobrar; pero otra proporción minoritaria de encuestados perciben que aún hay cosas por arreglar en las estrategias de cobranza.

**Tabla 12**

2.- La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.

|        | F          | %  |        |
|--------|------------|----|--------|
| Válido | Casi Nunca | 1  | 3.3%   |
|        | A veces    | 8  | 26.7%  |
|        | Siempre    | 21 | 70.0%  |
|        | Total      | 30 | 100.0% |



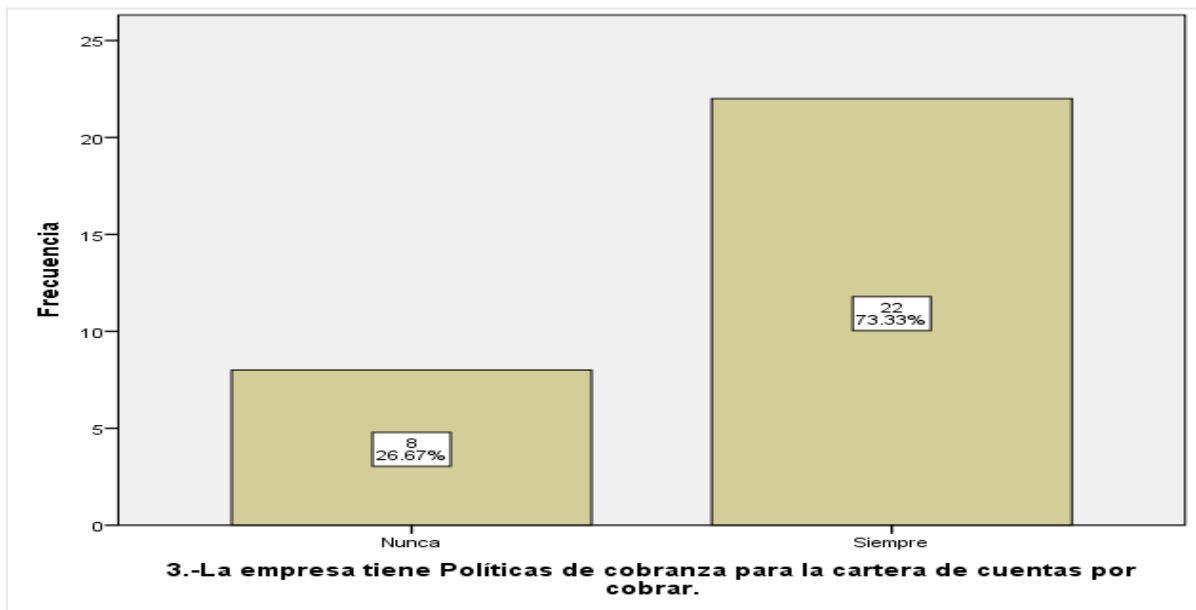
**Figura 2.** 2.- La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.

**Análisis:** La Tabla 12 y la Figura 2 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que La empresa casi nunca segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar, otro 26.7% considera que a veces y otro 70% considera que La empresa siempre segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran una adecuada segmentación de la cartera de clientes, lo cual permite que la empresa y sus empleados puedan administrar las cuentas por cobrar de forma óptima.

**Tabla 13**

3.- La empresa tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar.

|        |         | F  | %     |
|--------|---------|----|-------|
| Válido | Nunca   | 8  | 26.7% |
|        | Siempre | 22 | 73.3% |
|        | Total   | 30 | 100%  |



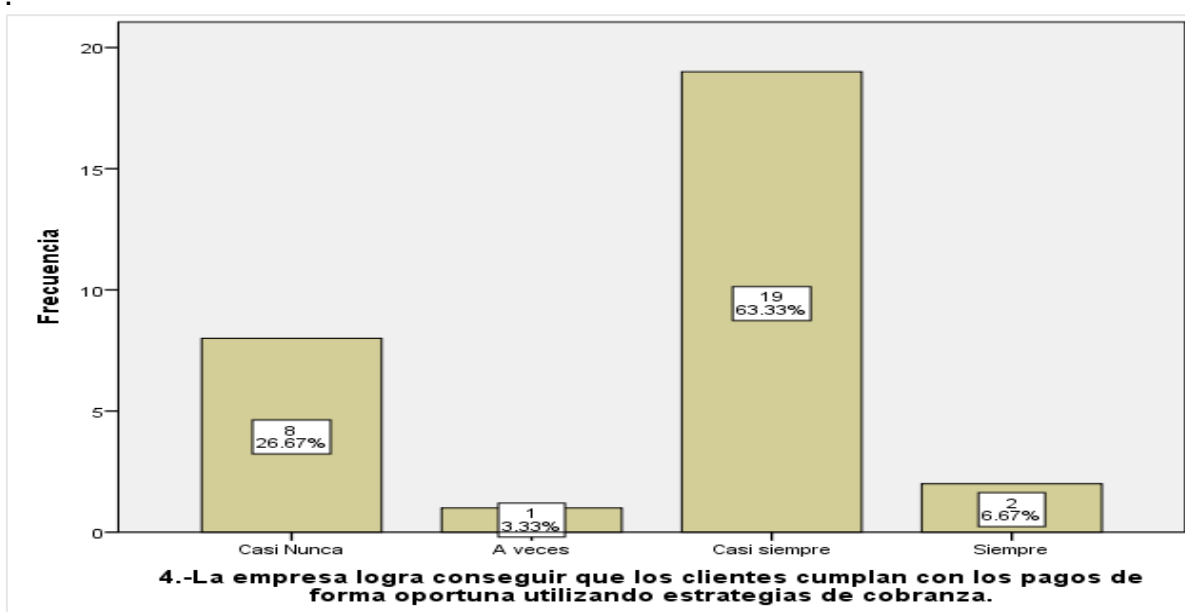
**Figura 3.** 3.- La empresa tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar.

**Análisis:** La Tabla 13 y la Figura 3 muestran que 26.7% de los encuestados consideran que La empresa nunca tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar, y otro 73.3% considera que La empresa siempre tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados perciben políticas de cobranza, lo cual permite que la empresa y sus colaboradores puedan efectuar de forma adecuada la cobranza de cuentas; pero otra proporción minoritaria de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en las políticas.

**Tabla 14**

4.- La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza.

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Casi Nunca          | 8  | 26.7% |
| A veces             | 1  | 3.3%  |
| Válido Casi siempre | 19 | 63.3% |
| Siempre             | 2  | 6.7%  |
| Total               | 30 | 100%  |



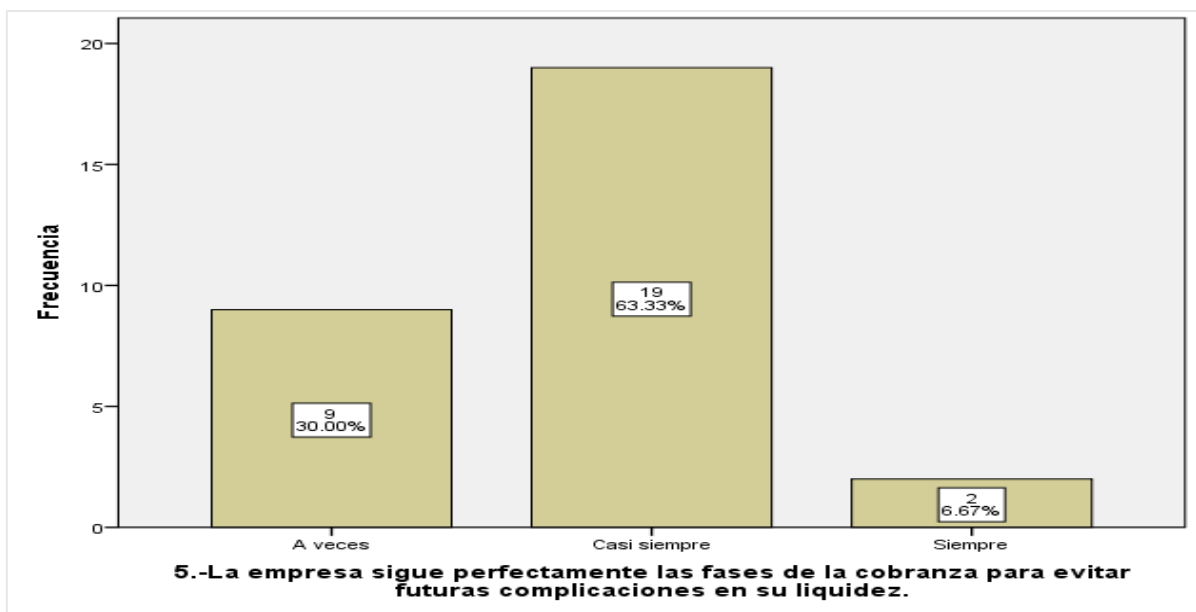
**Figura 4.** 4.- La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza.

**Análisis:** La Tabla 14 y la Figura 4 muestran que 26.7% de los encuestados consideran que La empresa casi nunca logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza, otro 3.3% considera que a veces, otro 63.7% considera que casi siempre y otro 6.7% considera que La empresa siempre logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa tiene la capacidad para conseguir clientes cumplidores con los pagos, lo cual explica que las estrategias funcionan bien; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 15**

*5.- La empresa sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez.*

|              | F  | %     |
|--------------|----|-------|
| Válido       |    |       |
| A veces      | 9  | 30.0% |
| Casi siempre | 19 | 63.3% |
| Siempre      | 2  | 6.7%  |
| Total        | 30 | 100%  |



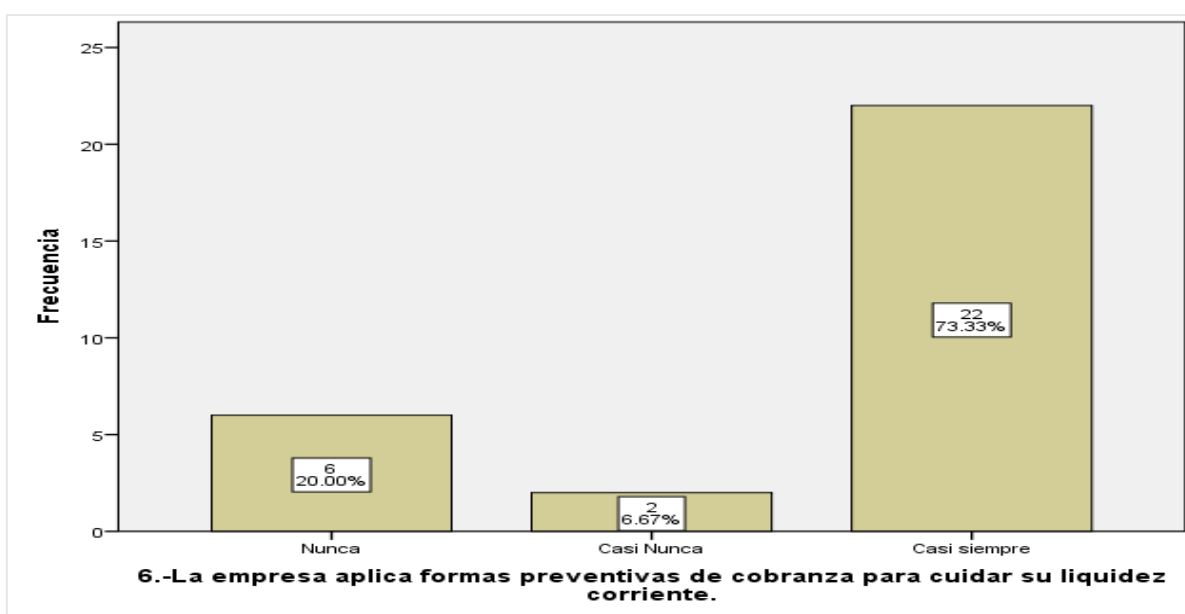
**Figura 5.** 5.- La empresa sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez.

**Análisis:** La Tabla 15 y la Figura 5 muestran que 30% de los encuestados consideran que La empresa a veces sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez, otro 63.3 % considera que casi siempre, y otro 6.7% considera que La empresa siempre sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa opera siguiendo los pasos de la cobranza, con ello logran evitar complicaciones en su liquidez.

**Tabla 16**

6.- La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente.

|        | F            | %           |
|--------|--------------|-------------|
| Válido | Nunca        | 6<br>20.0%  |
|        | Casi Nunca   | 2<br>6.7%   |
|        | Casi siempre | 22<br>73.3% |
| Total  | 30           | 100%        |



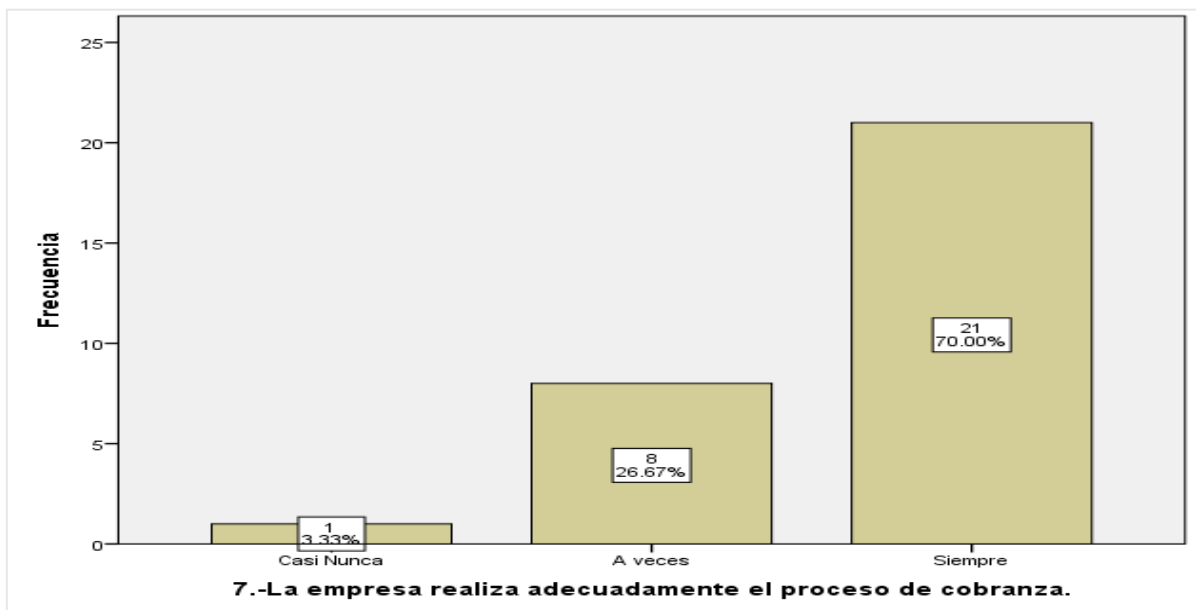
**Figura 6.** 6.- La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente.

**Análisis:** La Tabla 16 y la Figura 6 muestran que 20% de los encuestados consideran La empresa nunca aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente, otro 6.7% considera que casi nunca, y otro 73.3% considera que La empresa casi siempre aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa aplica de forma adecuada formas preventivas de cobranza, lo cual les permite cuidar su liquidez corriente; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 17**

*7.- La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza.*

|        | F          | %    |
|--------|------------|------|
| Válido | Casi Nunca | 1    |
|        | A veces    | 8    |
|        | Siempre    | 21   |
| Total  |            | 30   |
|        |            | 100% |



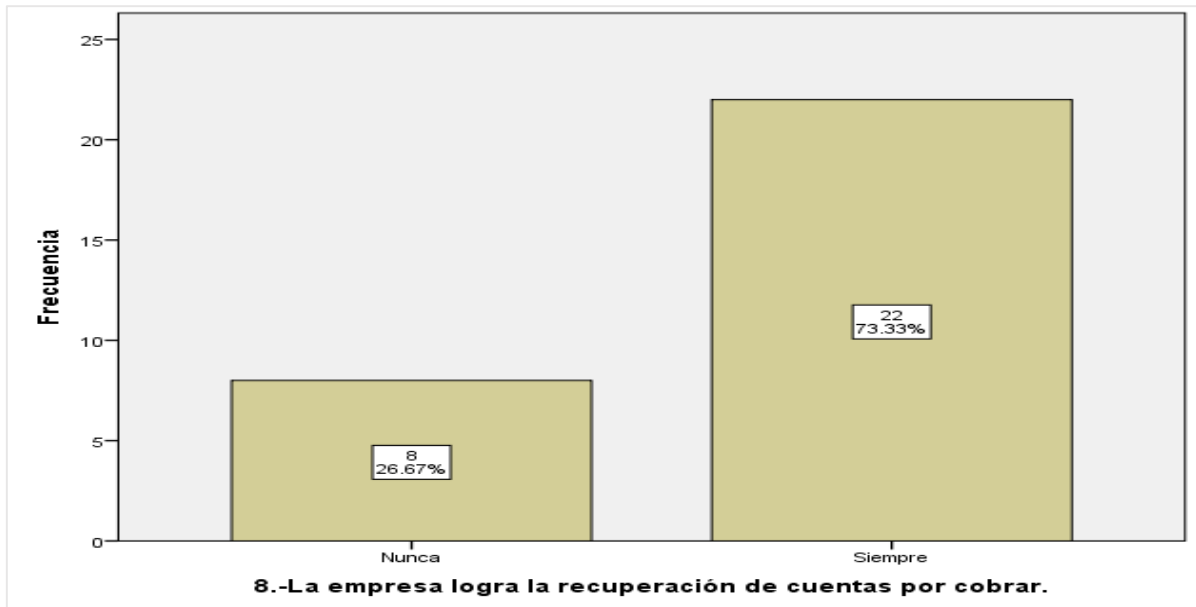
**Figura 7. 7.-** La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza.

**Análisis:** La Tabla 17 y la Figura 7 muestran que 3.3% de los encuestados consideran La empresa casi nunca realiza adecuadamente el proceso de cobranza, otro 26.7% considera que a veces, y otro 70% considera que La empresa siempre realiza adecuadamente el proceso de cobranza. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa realiza óptimamente el proceso de cobranzas, lo cual refleja que la gestión y las políticas son adecuadas; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.



**Tabla 18. 8.-La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar.**

|        |         | F  | %     |
|--------|---------|----|-------|
| Válido | Nunca   | 8  | 26.7% |
|        | Siempre | 22 | 73.3% |
|        | Total   | 30 | 100%  |

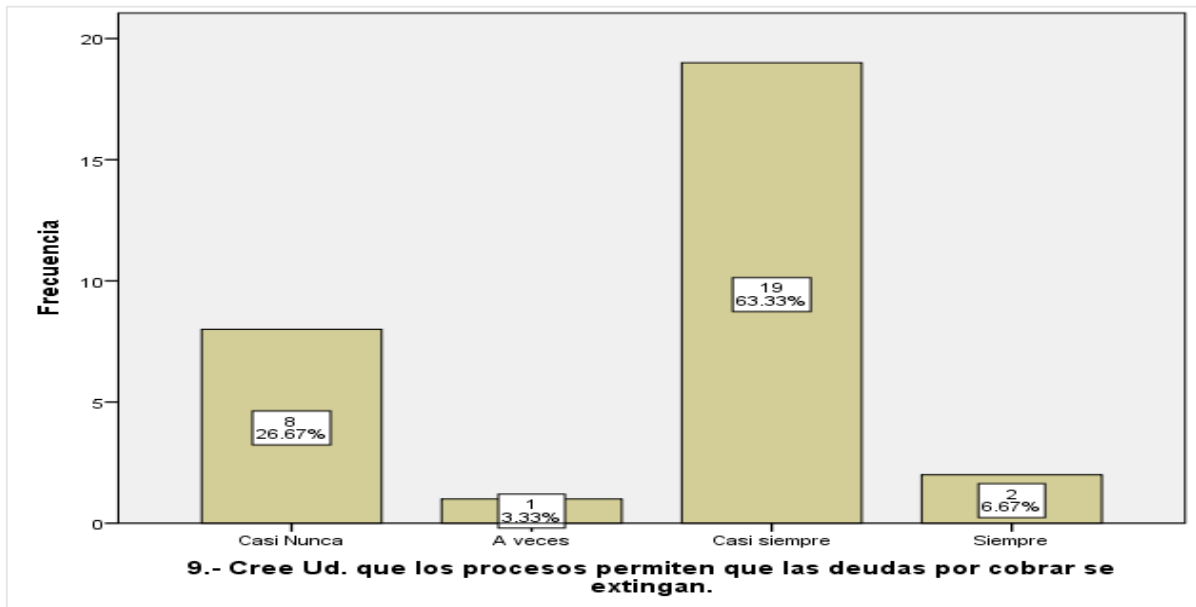


**Figura 8. 8.-La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar.**

**Análisis:** La Tabla 18 y la Figura 8 muestran que 26.7% de los encuestados consideran La empresa nunca logra la recuperación de cuentas por cobrar, y otro 73.3% considera que La empresa siempre logra la recuperación de cuentas por cobrar. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa logra recuperar las cuentas por cobrar, lo cual explica que la gestión y las políticas son adecuadas; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 19. 9.- Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.**

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | Casi Nunca   | 8  | 26.7% |
|        | A veces      | 1  | 3.3%  |
|        | Casi siempre | 19 | 63.3% |
|        | Siempre      | 2  | 6.7%  |
|        | Total        | 30 | 100%  |

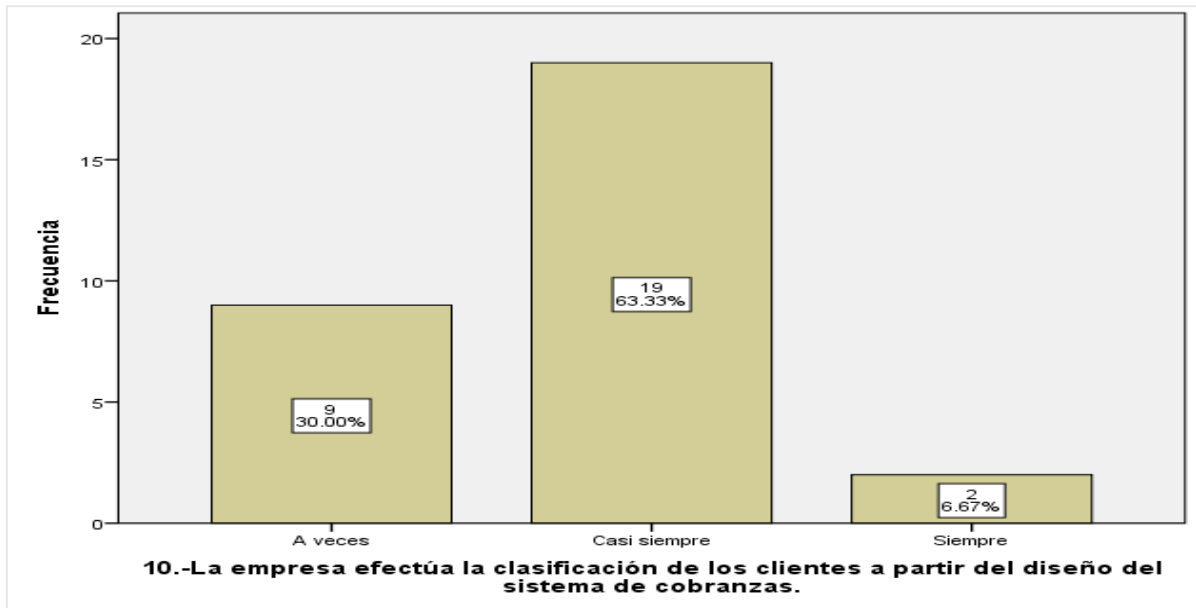


**Figura 9. 9.- Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.**

**Análisis:** La Tabla 19 y la Figura 9 muestran que 26.7% de los encuestados consideran que los procesos casi nunca permiten que las deudas por cobrar se extingan, otro 3.3% considera que a veces, otro 6.3% considera que casi siempre, y otro 6.7% de los encuestados considera que los procesos siempre permiten que las deudas por cobrar se extingan. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa y sus procesos de cobranza permiten que las dudas por cobrar se extingan; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 20.** 10.-La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | A veces      | 9  | 30.0% |
|        | Casi siempre | 19 | 63.3% |
|        | Siempre      | 2  | 6.7%  |
|        | Total        | 30 | 100%  |



**Figura 10.** 10.-La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.

**Análisis:** La Tabla 20 y la Figura 10 muestran que 30% de los encuestados consideran que La empresa a veces efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas, otro 63.3% considera que casi siempre, y otro 6.7% considera que La empresa siempre efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa clasifica a los clientes considerando los sistemas de cobranza, lo cual explica que las políticas son efectivas.

**Tabla 21.** 11.-En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta.

|              | F  | %     |
|--------------|----|-------|
| Válido       |    |       |
| Nunca        | 6  | 20.0% |
| Casi Nunca   | 2  | 6.7%  |
| Casi siempre | 22 | 73.3% |
| Total        | 30 | 100%  |

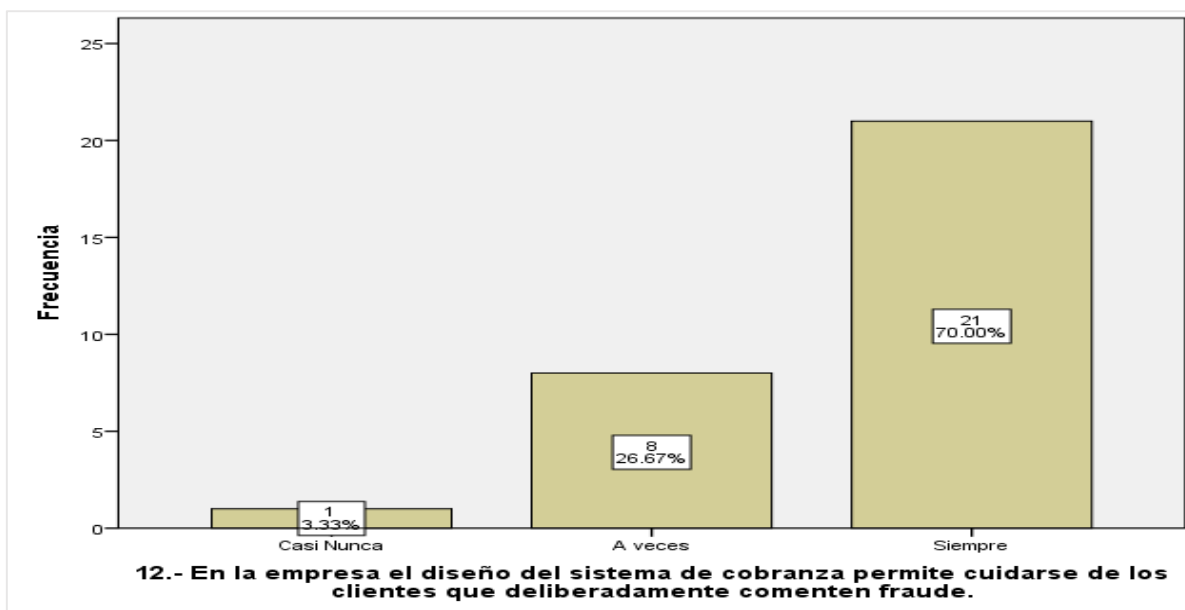


**Figura 11.** 11.-En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta.

**Análisis:** La Tabla 21 y la Figura 11 muestran que 20% de los encuestados consideran que En la empresa el diseño del sistema de cobranzas nunca permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta, otro 6.7% considera que casi nunca, y otro 6.7% considera que En la empresa el diseño del sistema de cobranzas casi siempre permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa aplica diseños de sistemas de cobranza, lo cual permite que los clientes no caigan en malas interpretaciones las condiciones de venta, reflejando que las normativas y políticas adecuadas; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 22.** 12.- En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude.

|        |            | F  | %     |
|--------|------------|----|-------|
| Válido | Casi Nunca | 1  | 3.3%  |
|        | A veces    | 8  | 26.7% |
|        | Siempre    | 21 | 70.0% |
|        | Total      | 30 | 100%  |

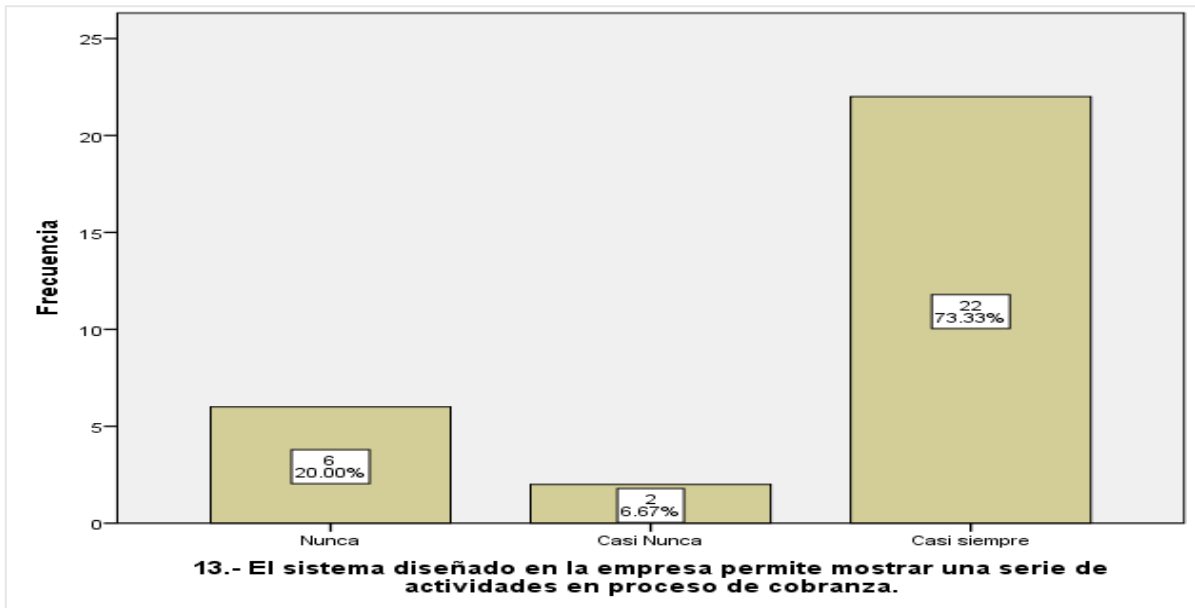


*Figura 12.* 12.- En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude.

**Análisis:** La Tabla 22 y la Figura 12 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que En la empresa el diseño del sistema de cobranza casi nunca permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude, otro 26.7% considera que a veces, y otro 70% considera que En la empresa el diseño del sistema de cobranza siempre permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa involucra diseños de sistemas de cobranza, lo cual permite cuidarse de los clientes fraudulentos

**Tabla 23.** 13.- El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza.

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | Nunca        | 6  | 20.0% |
|        | Casi Nunca   | 2  | 6.7%  |
|        | Casi siempre | 22 | 73.3% |
|        | Total        | 30 | 100%  |

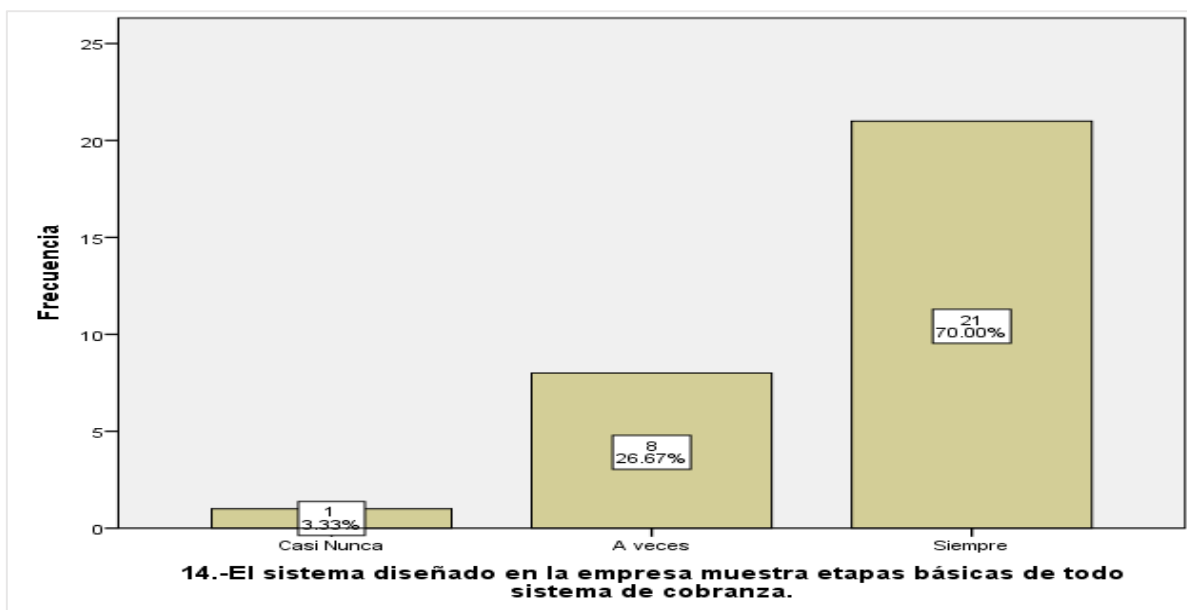


*Figura 13.* 13.- El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza.

**Análisis:** La Tabla 23 y la Figura 13 muestran que 20% de los encuestados consideran que El sistema diseñado en la empresa nunca permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza, otro 6.7% considera que casi nunca, y otro 73.3% considera El sistema diseñado en la empresa casi siempre permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa emplea sistemas que permiten evidenciar actividades en procesos de cobranza; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 24.** 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza.

|        |            | F  | %     |
|--------|------------|----|-------|
| Válido | Casi Nunca | 1  | 3.3%  |
|        | A veces    | 8  | 26.7% |
|        | Siempre    | 21 | 70.0% |
|        | Total      | 30 | 100%  |

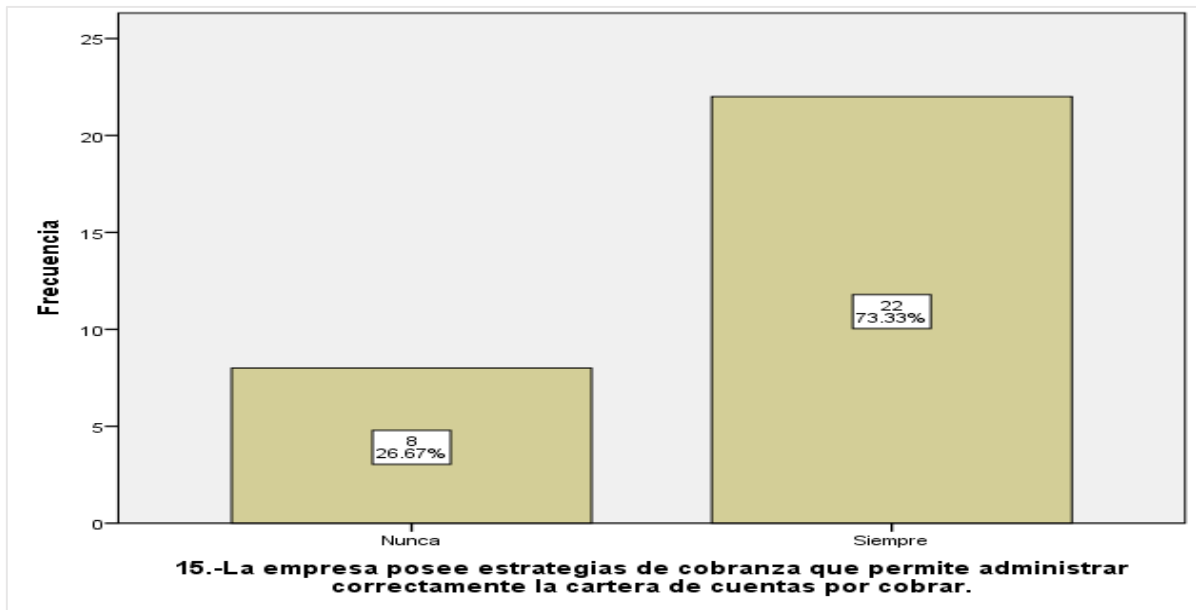


**Figura 14.** 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza.

**Análisis:** La Tabla 24 y la Figura 14 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que El sistema diseñado en la empresa casi nunca muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza, otro 26.7% considera que a veces, y otro 70% considera que El sistema diseñado en la empresa siempre muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa involucra sistemas que muestran las etapas básicas del sistema de cobranza, lo cual explica que la gestión es adecuada.

**Tabla 25.** 15.-La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar.

|        |         | F  | %     |
|--------|---------|----|-------|
| Válido | Nunca   | 8  | 26.7% |
|        | Siempre | 22 | 73.3% |
|        | Total   | 30 | 100%  |



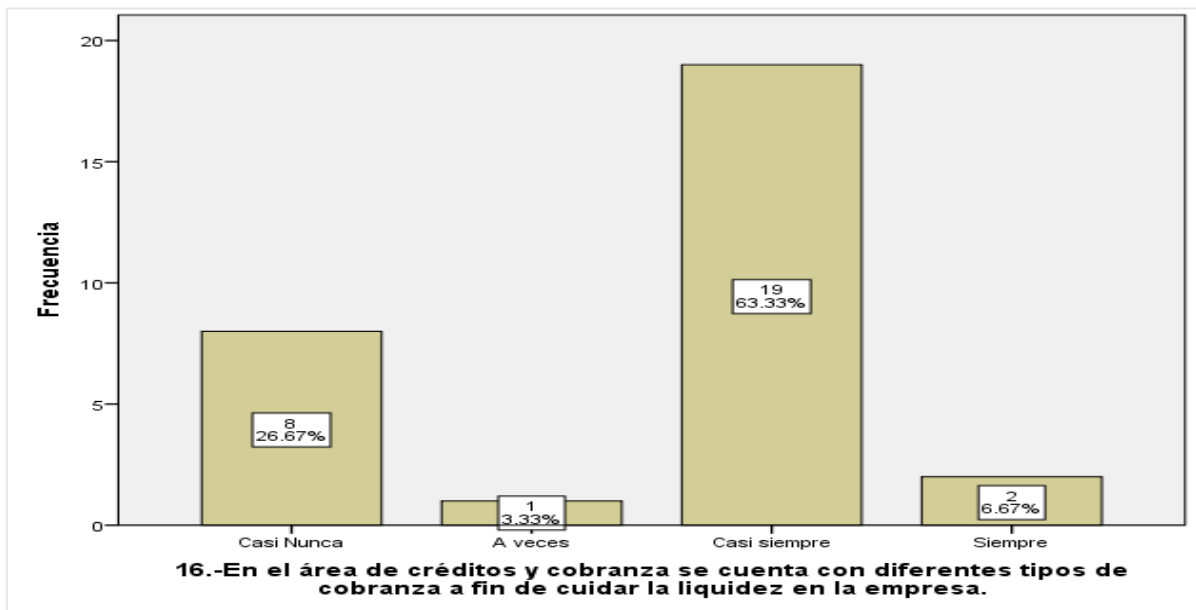
**Figura 15.** 15.-La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar.

**Análisis:** La Tabla 25 y la Figura 15 muestran que 26% de los encuestados consideran que La empresa nunca posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar, y otro 73.3% considera que La empresa siempre posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee estrategias de cobranza, lo cual permite gestionar correctamente la cartera de cuentas por cobrar; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.



**Tabla 26.** 16.-En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa.

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | Casi Nunca   | 8  | 26.7% |
|        | A veces      | 1  | 3.3%  |
|        | Casi siempre | 19 | 63.3% |
|        | Siempre      | 2  | 6.7%  |
|        | Total        | 30 | 100%  |

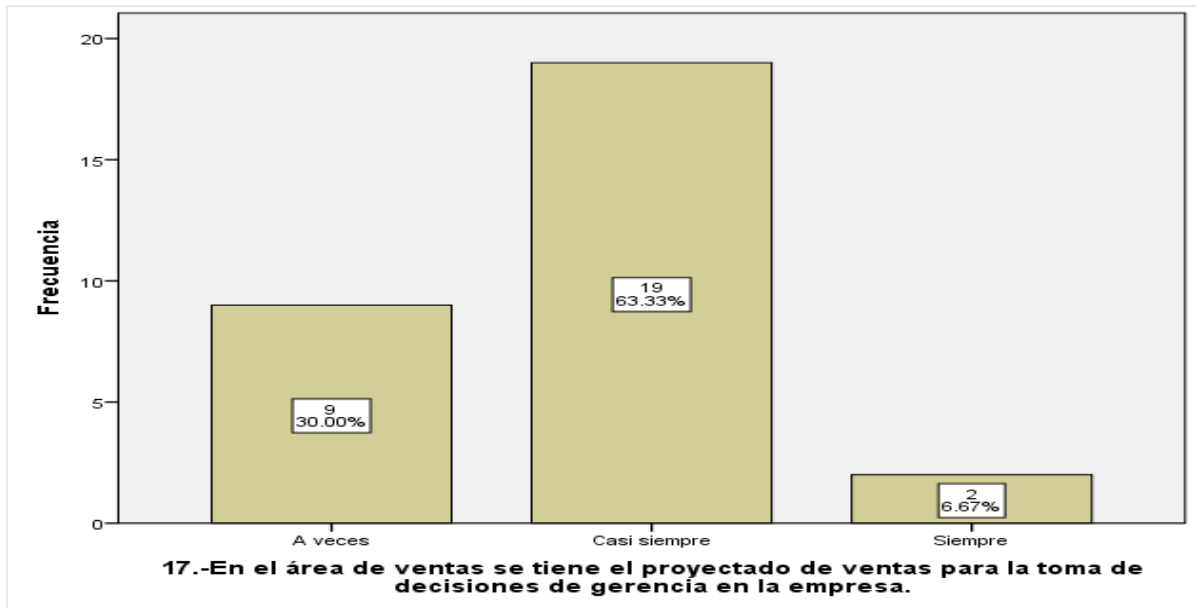


**Figura 16.** 16.-En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa.

**Análisis:** La Tabla 26 y la Figura 16 muestran que 26.7% de los encuestados consideran que En el área de créditos y cobranza casi nunca se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa, otro 3.3% considera que a veces, otro 63.3% considera que casi siempre, y otro 6.7% considera que En el área de créditos y cobranza siempre se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa cuenta con distintos tipos de cobranza, con lo cual logran cuidar la liquidez; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 27.** 17.-En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa.

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | A veces      | 9  | 30.0% |
|        | Casi siempre | 19 | 63.3% |
|        | Siempre      | 2  | 6.7%  |
|        | Total        | 30 | 100%  |

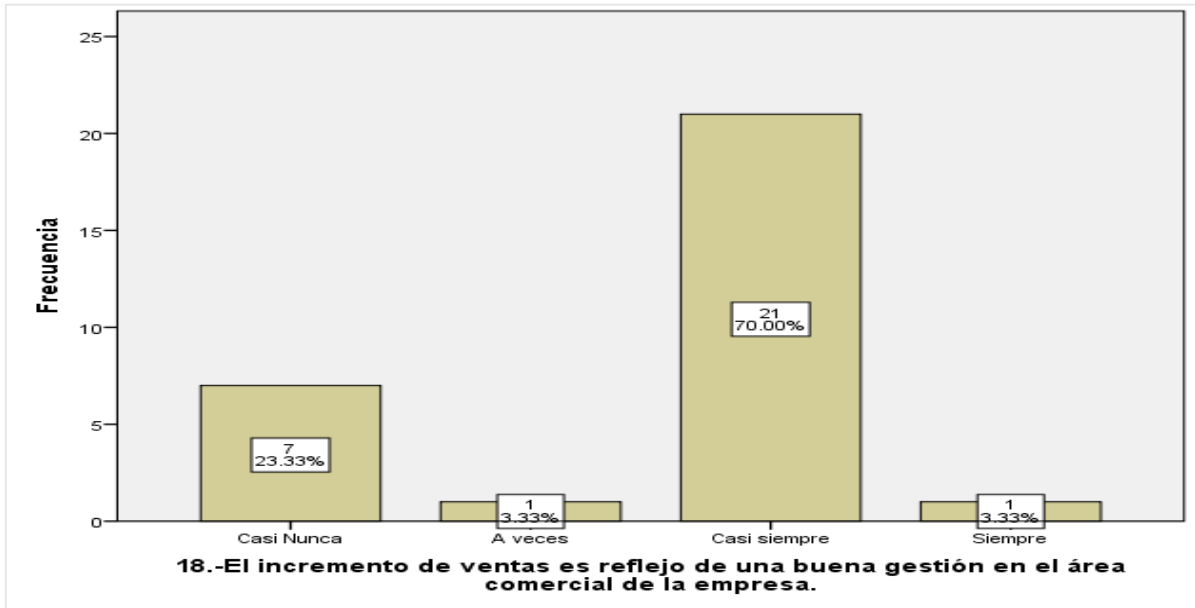


**Figura 17.** 17.-En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa.

**Análisis:** La Tabla 27 y la Figura 17 muestran que 30% de los encuestados consideran que En el área de ventas a veces se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa, otro 63.3% considera que casi siempre, y otro 6.7% considera que En el área de ventas siempre se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa tiene proyecciones con respecto a las ventas, lo cual les permite tomar decisiones adecuadas.

**Tabla 28.** 18.-El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|--------------|------------|------------|
| Válido | Casi Nunca   | 7          | 23.3%      |
|        | A veces      | 1          | 3.3%       |
|        | Casi siempre | 21         | 70.0%      |
|        | Siempre      | 1          | 3.3%       |
|        | Total        | 30         | 100%       |

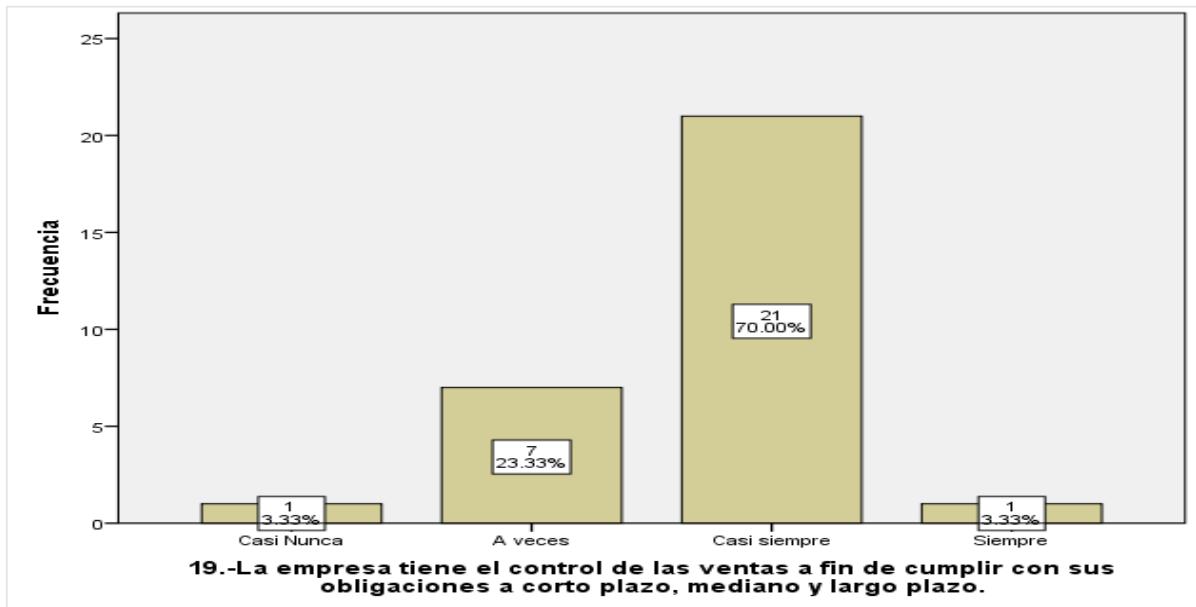


**Figura 18.** 18.-El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa.

**Análisis:** La Tabla 28 y la Figura 18 muestran que 23.3% de los encuestados consideran que El incremento de ventas casi nunca es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa., otro 3.3% considera que a veces, otro 70% considera que casi siempre, y otro 3.3% considera que El incremento de ventas siempre es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa logra el incremento de ventas, lo cual refleja que la gestión del área comercial es muy buena; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 29.** 19.-La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo.

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Casi Nunca          | 1  | 3.3%  |
| A veces             | 7  | 23.3% |
| Válido Casi siempre | 21 | 70.0% |
| Siempre             | 1  | 3.3%  |
| Total               | 30 | 100%  |

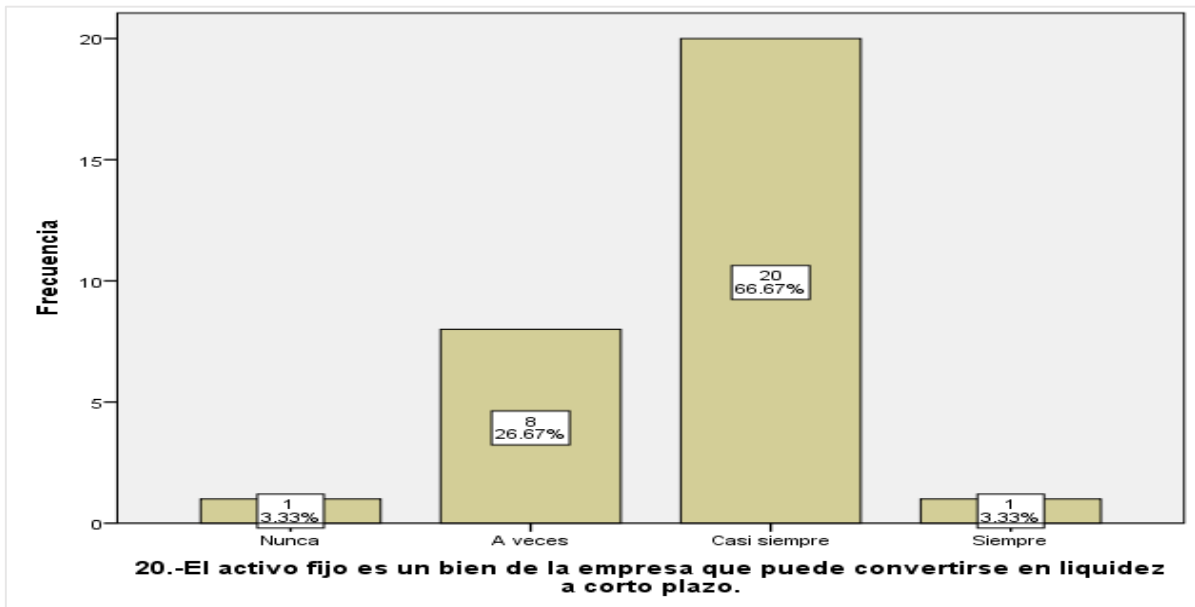


**Figura 19.** 19.-La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo.

**Análisis:** La Tabla 29 y la Figura 19 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que La empresa casi nunca tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo, otro 23.3% considera que a veces, otro 70% considera que casi siempre, y otro 3.3% considera que La empresa tiene siempre el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee control de sus ventas, lo cual les permite cumplir con las obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

**Tabla 30. 20.-El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo.**

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Nunca               | 1  | 3.3%  |
| A veces             | 8  | 26.7% |
| Válido Casi siempre | 20 | 66.7% |
| Siempre             | 1  | 3.3%  |
| Total               | 30 | 100%  |



**Figura 20. 20.-El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo.**

**Análisis:** La Tabla 30 y la Figura 20 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que El activo fijo nunca es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo, otro 26.7% considera que a veces, otro 66.7% considera que casi siempre, y otro 3.3% considera que El activo fijo siempre es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa considera el activo fijo como un bien que puede convertirse en liquidez a corto plazo, lo cual significa que la gestión de cuentas es adecuada para incrementar la liquidez.

**Tabla 31. 21.-El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía.**

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Nunca               | 1  | 3.3%  |
| Casi Nunca          | 8  | 26.7% |
| Válido Casi siempre | 18 | 60.0% |
| Siempre             | 3  | 10.0% |
| Total               | 30 | 100%  |

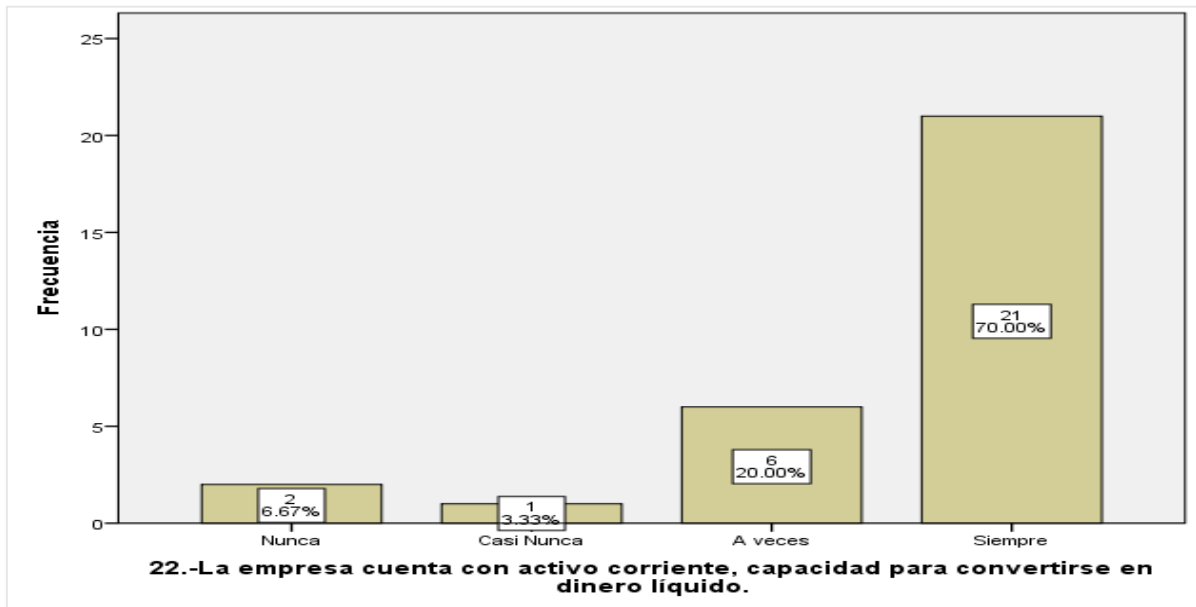


**Figura 21. 21.-El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía.**

**Análisis:** La Tabla 31 y la Figura 21 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que El activo fijo nunca es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía, otro 26.7% considera que casi nunca, otro 60% considera que casi siempre, y otro 10% considera que El activo fijo siempre es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee activo fijo, el cual permite el funcionamiento y funge de garantía; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 32. 22.-La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido.**

|        |            | F  | %     |
|--------|------------|----|-------|
| Válido | Nunca      | 2  | 6.7%  |
|        | Casi Nunca | 1  | 3.3%  |
|        | A veces    | 6  | 20.0% |
|        | Siempre    | 21 | 70.0% |
|        | Total      | 30 | 100%  |

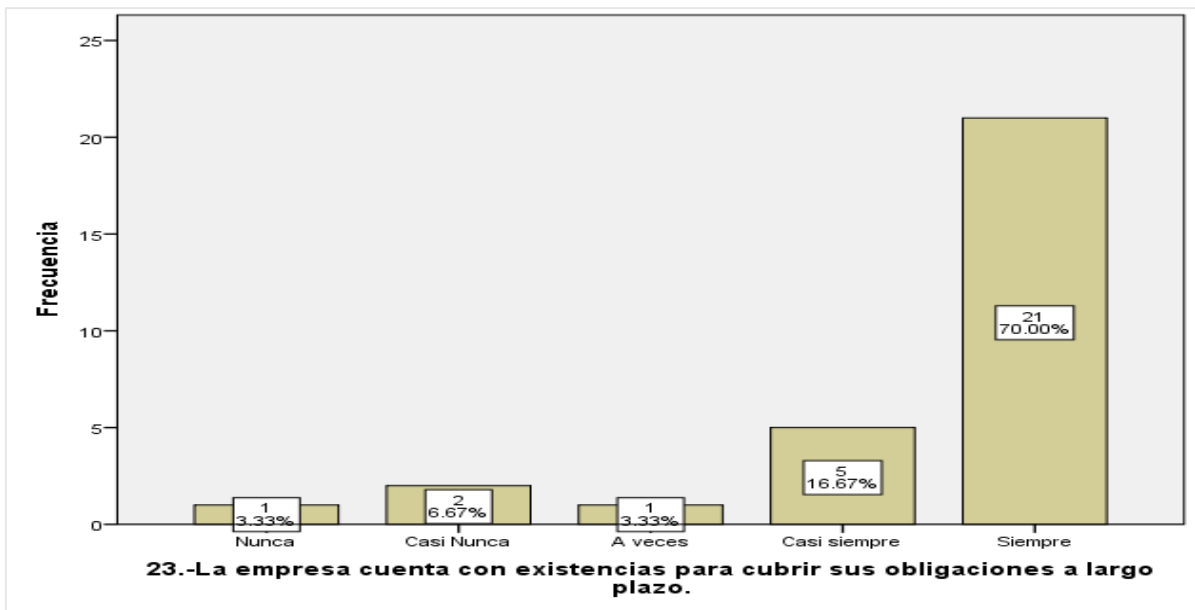


**Figura 22. 22.-La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido.**

**Análisis:** La Tabla 32 y la Figura 22 muestran que 6.7% de los encuestados consideran que La empresa nunca cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido, otro 3.3% considera que casi nunca, otro 20% considera que a veces, y otro 70% considera que La empresa siempre cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee activo corriente, lo cual permite que se perciba dinero líquido; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

**Tabla 33.** 23.-La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo.

|              | F  | %     |
|--------------|----|-------|
| Nunca        | 1  | 3.3%  |
| Casi Nunca   | 2  | 6.7%  |
| A veces      | 1  | 3.3%  |
| Casi siempre | 5  | 16.7% |
| Siempre      | 21 | 70.0% |
| Total        | 30 | 100%  |



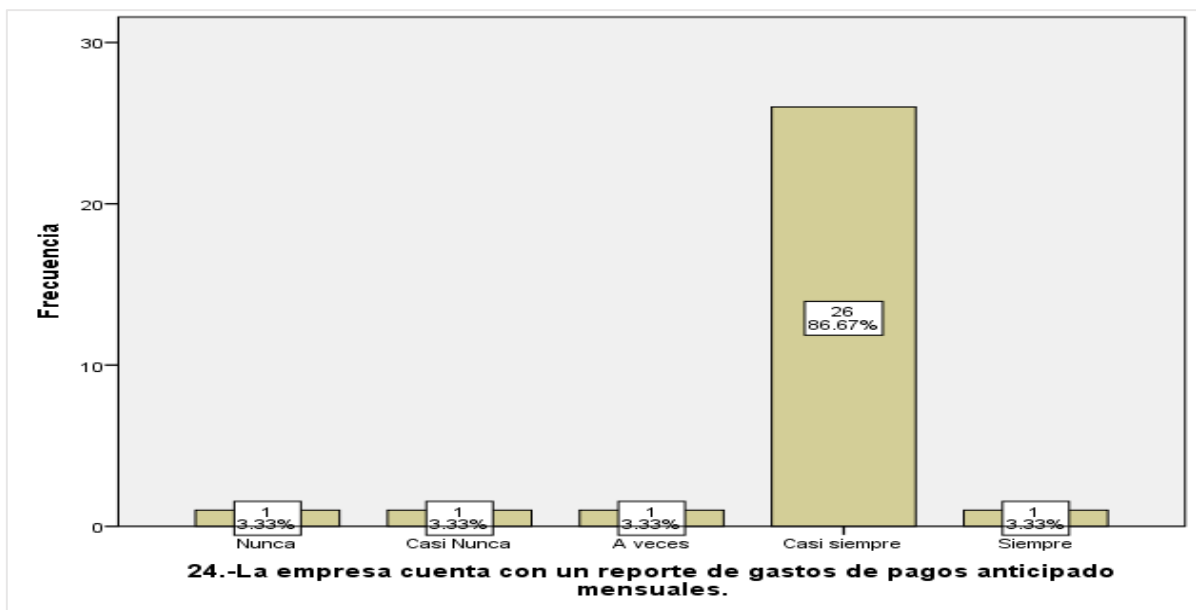
**Figura 23.** 23.-La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo.

**Análisis:** La Tabla 33 y la Figura 23 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que La empresa nunca cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo, otro 6.7% considera que casi nunca, otro 3.3% considera que a veces, otro 16.7% considera que casi siempre, y otro 70% considera que La empresa siempre cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee con existencias, lo cual permite coberturar las obligaciones a largo plazo.



**Tabla 34.** 24.-La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales.

|        | F            | %    |       |
|--------|--------------|------|-------|
| Válido | Nunca        | 1    | 3.3%  |
|        | Casi Nunca   | 1    | 3.3%  |
|        | A veces      | 1    | 3.3%  |
|        | Casi siempre | 26   | 86.7% |
|        | Siempre      | 1    | 3.3%  |
| Total  | 30           | 100% |       |

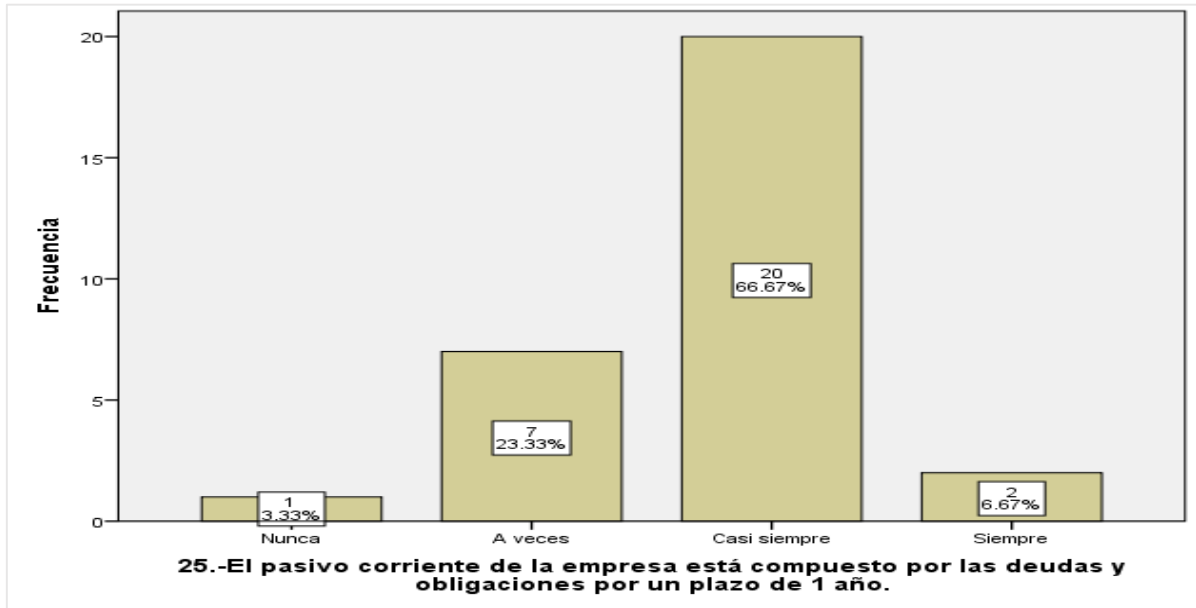


**Figura 24.** 24.-La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales.

**Análisis:** La Tabla 34 y la Figura 24 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que La empresa nunca cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales, otro 3.3% considera que casi nunca, otro 3.3% considera que a veces, otro 86.7% considera que casi siempre, y otro 3.3% considera que La empresa siempre cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa cuenta con reportes de gastos de pagos anticipados, lo cual permite llevar un mejor control de la liquidez.

**Tabla 35. 25.-El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año.**

|        |              | F  | %     |
|--------|--------------|----|-------|
| Válido | Nunca        | 1  | 3.3%  |
|        | A veces      | 7  | 23.3% |
|        | Casi siempre | 20 | 66.7% |
|        | Siempre      | 2  | 6.7%  |
|        | Total        | 30 | 100%  |

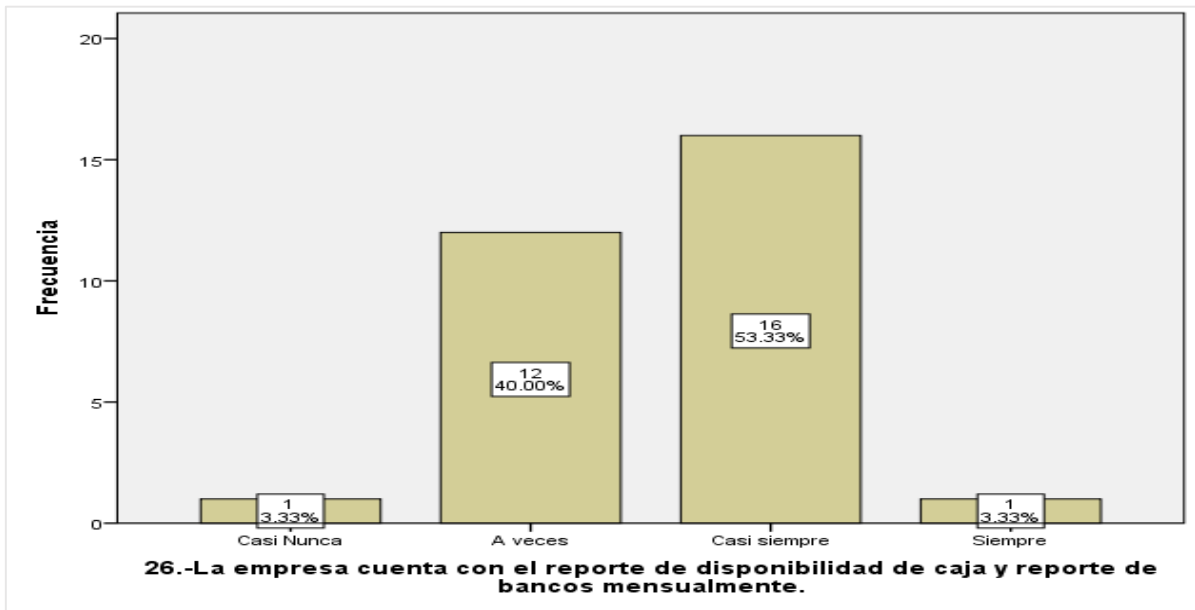


**Figura 25. 25.-El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año.**

**Análisis:** La Tabla 35 y la Figura 25 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que El pasivo corriente de la empresa nunca está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año, otro 23.3% considera que a veces, otro 66.7% considera que casi siempre, y otro 6.7% considera que El pasivo corriente de la empresa siempre está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa calcula el pasivo corriente, lo cual permite relacionar las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año.

**Tabla 36.** 26.-La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente.

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Casi Nunca          | 1  | 3.3%  |
| A veces             | 12 | 40.0% |
| Válido Casi siempre | 16 | 53.3% |
| Siempre             | 1  | 3.3%  |
| Total               | 30 | 100%  |



**Figura 26.** 26.-La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente.

**Análisis:** La Tabla 36 y la Figura 26 muestran que 3.3% de los encuestados consideran que La empresa casi nunca cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente, otro 40% considera que a veces, otro 53.3% considera que casi siempre, y otro 3.3% considera que La empresa siempre cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee reportes de disponibilidad de caja, lo cual les permite la realización de reportes bancarios mensualmente.

**Tabla 37.** 27.-Ud. tiene conocimiento que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa.

|                     | F  | %     |
|---------------------|----|-------|
| Válido A veces      | 9  | 30.0% |
| Válido Casi siempre | 21 | 70.0% |
| Total               | 30 | 100%  |



**Figura 27.** 27.-Ud. tiene conocimiento que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa.

**Análisis:** La Tabla 37 y la Figura 27 muestran que 30% de los encuestados consideran que tienen conocimiento a veces que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa, y otro 70% considera que tiene conocimiento casi siempre que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa. Estos resultados demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que la empresa posee conocimiento sobre los pasivos corrientes, lo cual permite la elaboración del balance; pero otra minoría de encuestados perciben que aún hay cosas por mejorar en este aspecto de la empresa.

## V. DISCUSIÓN

Con respecto al objetivo general: Con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.914 (91.4%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula. Por tanto, las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Esto significa que cuanto mejor se manejen las cuentas por cobrar, considerada como una acción fundamental que hace más eficiente la gestión de ingresos al recopilar información sobre los clientes y prestar específica atención al otorgamiento de préstamos (Morales y Morales, 2017); mejor será la liquidez, entendida como el análisis que se centra en la investigación de activos y pasivos líquidos, ya que pretende ser una medida de la capacidad de una organización para cumplir con las responsabilidades actuales o de corto plazo de forma oportuna (Morales y Morales, 2017).

Estos resultados confirman los resultados reportados por Bastidas (2017); Castro (2018); Solano (2018); Franco (2018) quienes lograron determinar que Asegurar la liquidez en el instante adecuado impacta en la buena gestión crediticia de una empresa. La gestión básica basada en políticas y estrategias de crédito y cobranza para optimizar la liquidez instantánea. En ese sentido Oyarce (2019), señala que los clientes de alto riesgo deben implementar procesos de análisis financieros para habilitar políticas de recuperación a través de contratos comerciales internos.

Con respecto al objetivo específico 1: Con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.913 (91.3%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula. Por tanto, la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Esto significa que cuanto mejor sea la administración de la cartera de cuentas por cobrar, entendida como la Gestión correcta de la cartera de crédito, donde se conoce a los clientes de su organización, sus hábitos de compra, los factores desencadenantes a los que reaccionan, los factores utilizados para medir los riesgos y cómo evitar la pérdida de estos riesgos durante el cobro (Morales y Morales, 2017); mejor será la liquidez, entendida como el análisis que se centra en la investigación de activos y pasivos líquidos, ya que pretende ser una medida de la capacidad de

una organización para cumplir con las responsabilidades actuales o de corto plazo de forma oportuna (Morales Castro & Morales Castro, 2017).

Estos resultados confirman lo hallado por López e Icaza (2019), quien determinó que el procesamiento de información por mal manejo de procedimientos, aplicación inadecuada de la normativa aplicable, incumplimiento de registros contables y saldos de crédito faltantes. Lógicamente, se requieren revisiones especiales cuando se retiran los créditos. Por eso. Mejora el calor

Con respecto al objetivo específico 2: Con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.840 (84%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula. Por tanto, el diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Esto significa que cuanto mejor sea el diseño del sistema general de cobranza, entendida como el método que involucra procedimientos contables para divulgar las cuentas pendientes de un cliente, una forma de ver por qué la cuenta ha alcanzado este nivel y un registro de la cuenta de cada cliente para la que se ha realizado una acción. Recoge todas las cuentas del sistema (Morales y Morales, 2017); mejor será la liquidez, entendida como el análisis que se centra en la investigación de activos y pasivos líquidos, ya que pretende ser una medida de la capacidad de una organización para cumplir con las responsabilidades actuales o de corto plazo de forma oportuna (Morales y Morales, 2017).

Este resultado confirma aquello que Contreras (2017) señala en su estudio, donde indica que el crecimiento de las cuentas por cobrar y la instauración de sistemas afectan a la liquidez de la empresa. Por ello Molina y Vásquez (2019), recomienda examinar los importes de las cuentas por cobrar y los riesgos de morosidad que se generan, ya que a largo plazo generan consecuencias lamentables en la liquidez general.

Con respecto al objetivo específico 3: Con un P valor de 0.000, un cociente de correlación de Spearman de 0.752 (75.2%), permitiendo rechazar a la hipótesis nula. Por tanto, las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Esto significa que cuanto mejor sea la estrategia de cobranza, entendida como las destrezas que utilizan para recaudar dinero, etc., se basan en el desempeño del cliente en los pagos, es decir, en qué tan bien funciona su acatamiento en los pagos de crédito (Morales y Morales, 2017); mejor será la liquidez, entendida como el análisis que se centra en la investigación de activos y pasivos líquidos, ya que pretende ser una medida de la capacidad de una organización para cumplir con las responsabilidades actuales o de corto plazo de forma oportuna (Morales y Morales, 2017).

Estos resultados confirman lo que señala Avelino (2017), quien determino que, se ha confirmado a través de distintos indicadores financieros que, la impropia gestión de las cuentas por cobrar, fundan un efecto en la liquidez de las organizaciones.

## **VI. CONCLUSIONES**

Las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019 (P valor =0.000, Rho = 0.914 - 91.4%).

Administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019 (P valor = 0.000, Rho = 0.913 - 91.3%).

El diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019 (P valor = 0.000, Rho = 0.840 -84%).

Las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019 (P valor = 0.000, Rho = 0.752 - 75.2%).



## **VII. RECOMENDACIONES**

A partir de los análisis y el los resultados se recomienda lo siguiente:

A los directivos de la empresa, se les recomienda potenciar y seguir mejorando las cuentas por cobrar, ya que esta variable se relaciona en una medida de 91.4% con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Asimismo, se recomienda seguir mejorando la administración de la cartera de cuentas por cobrar, ya que esta variable se relaciona con una magnitud de 91.3% con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

De igual forma, se recomienda seguir potenciando el diseño del sistema general de cobranza, ya que esta variable se relaciona con una magnitud de 84% con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

Por último, se recomienda mejorar las estrategias de cobranza, ya que esta variable se relaciona con una magnitud de 75.2% con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.

## REFERENCIAS

- Alarco, H. L. (2017). *Control de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en las Empresas de Servicios Digitales, en el Distrito de San Borja, Año 2017 (tesis de grado)*. Universidad César vallejo, Lima - Perú.
- Arrunategui, J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014*. Lima. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/323343684.pdf>
- Avelino Ramírez, M. A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa adecar cía. Itda*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1299>
- Bastidas, R. (2017). *Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa NAGPUR S.A*. Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/liquidez-empresa-nagpursa.html>
- Caballero Romero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. México: Cengage Learning Editores.
- Castro, L. A. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Exa Service Mining EIRL, 2017 (tesis de grado)*. Universidad César Vallejo, Lima - Perú.
- Congreso de la república. (2020). *Ley que evita altas tasas de interés en operaciones del sistema financiero y sanciona conductas usureras*. Lima: Congreso de la república. Obtenido de [https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016\\_2021/Proyectos\\_de\\_Ley\\_y\\_de\\_Resoluciones\\_Legislativas/Proyectos\\_Firmas\\_digitales/PL05960.pdf](https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/Proyectos_Firmas_digitales/PL05960.pdf)
- ContaPaq. (08 de junio de 2021). *Importancia de las cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://blog.contpaqi.com/contabilidad/importancia-de-las-cuentas-por-cobrar>
- Contreras, C. E. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez (tesis de grado)*. Universidad Laica "VICENTE ROCAFUERTE" de Guayaquil, Guayaquil.

- Corrales, G. (23 de marzo de 2020). *La importancia de la liquidez en tiempos del Covid-19*. Obtenido de <https://www.larepublica.net/noticia/la-importancia-de-la-liquidez-en-tiempos-del-covid-19>
- Crédito real. (28 de diciembre de 2020). *Tips para gestionar las cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/blog-credito/tips-para-gestionar-las-cuentas-por-cobrar>
- Diario gestión. (17 de junio de 2021). *Liquidez*. Obtenido de <https://gestion.pe/noticias/liquidez/>
- Díaz, C. (26 de enero de 2021). *Perú: Sector construcción tuvo su mayor crecimiento desde Julio 2013*. Obtenido de <https://www.mascontainer.com/peru-sector-construccion-tuvo-su-mayor-crecimiento-desde-julio-2013/>
- Fcahelli, L. R. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Obtenido de [https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua\\_a2016\\_cap2-3.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf)
- Flores Soria, J. (2016). *Finanzas aplicadas a la Gestión empresarial*.
- Franco, B. B. (2018). *Relación de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017 (tesis de grado)*. Universidad César Vallejo, Lima - Perú.
- Gil Peña, F. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercial de venta de ropa distrito San Juan de Lurigancho, 2018 (título de grado)*. Universidad César Vallejo, Lima - Perú.
- Glisvet, C. (2015). *Créditos y cobranza*. Ciudad Autónoma de Buenos aires: EPUB.
- González, A., y Vera, E. (2014). *Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros san Félix CA, Periodo 2011 (tesis de licenciatura)*. Universidad nacional experimental de Guayana, Guayana.
- Grupsed. (30 de agosto de 2020). *Asiento contable del PGGE 2019: Cobranza dudosa*. Obtenido de <https://www.grupseldaulavirtual.com/asiento-contable-del-pcge-2020cobranza-dudosa/>

- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Herrera, M. m. (2015). *Administración de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa comercial Zurita (Tesis de grado)*. Universidad técnica de Ambato, Ambato - Ecuador.
- Instituto Peruano de Economía. (17 de agosto de 2020). *Liquidez para la recuperación*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/liquidez-para-la-recuperacion-creditos/>
- Jiménez López, D., y Icaza Villalva, D. (2019). *Examen especial al proceso de gestión de cobro de las cuentas por cobrar de la empresa Eléctrica Hamt del cantón Guayaquil, Año 2018*. Tesis de pregrado. Obtenido de <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/1450/1/TESIS%20JIMENEZ%20-%20ICAZA%20-%20EXAMEN%20ESPECIAL%20-%20CUENTAS%20POR%20COBRAR.pdf>
- Lalangui, D. (04 de agosto de 2020). *Dinámica contable de la cuenta 12 cuentas por cobrar comerciales - Terceros 2020*. Obtenido de <https://www.emprendimientocontperu.com/dinamica-contable-de-la-cuenta-12-cuentas-por-cobrar-comerciales-terceros-2020/>
- Meneses, M. (1 de julio de 2020). *Liquidez de mercado - Informe especial de*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/liquidez-mercado-informe-especial-estabilidad-financiera-primer-semester-2020>
- Molina, D., y Vásquez, Y. (2019). *Incidencia de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF*. Universidad Cooperativa de Colombia, Cali. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/15478>
- Morales Castro, A., y Morales Castro, J. (2017). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo editorial patria.
- Morales, A., y Morales, J. (2017). *Economía digital: Crédito y cobranza*. México: Grupo editorial Patria.

- Morán, P. S., y Calda, S. J. (2019). *Evaluar las cuentas por cobrar en el exterior y su incidencia en la liquidez de la empresa Empacreci S.A (tesis de grado)*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil - Ecuador.
- Nadales, D. (2018). *LA ADMINSTRACION EMPRESARIAL*.
- Oyarce, S. A. (2019). *implementación de estrategias para la mejora de la gestión de cuentas por cobrar con incidencia en la liquidez de la empresa corporación Koper SAC, en el distrito de lima periodo 2018 (tesis de grado)*. Universidad Ricardo Palma, Lima - Perú.
- Padua, J. (2018). *Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales*. (F. d. Económica, Ed.) Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=1g9jDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=tipo+de+investigacion+aplicada&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjImdC3xcjsAhVnLLkGHcMGCgQQ6wEwA3oECAYQAQ#v=twopage&q&f=false>
- Palacín, P. (2020). Cuentas por cobrar diversas Relacionadas. *Conta bits*. Obtenido de <https://contabits.pe/17-cuentas-por-cobrar-diversas-relacionadas/>
- Quintana, V. J. (2017). *Efectivo y equivalencia al efectivo en las operaciones contables de susan shopping cía. LTDA., Periodo 2014 (tesis de grado)*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Esmeralda - Ecuador.
- Solano, L. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Universidad Peruana de las Américas, Lima*. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MERCANTIL%20S.A.C.%20A%20C3%91O%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SUMMA. (2014). *Valorización financiera nueva visión y determinación del precio mínimo*. Lima. Obtenido de [https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/2\\_0\\_Informe\\_de\\_Valorizacion1.pdf](https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/2_0_Informe_de_Valorizacion1.pdf)
- Tafur, R. F. (2019). *Flujo de caja y su relación con la liquidez en la empresa de transportes y servicios virgen de la puerta S.A. Lima, 2017 (tesis de grado)*. Universidad Privada del Norte, Lima - Perú.

Tovar, V. G., y Rojado, C. M. (2015). *El ambiente de control en el área de cajas y la liquidez en la cooperativa RHUMY WARA (tesis de grado)*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato - Ecuador.

Uriza, H. (2019). *Gestión del riesgo de liquidez*. Bogotá. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23640/1/GESTI%C3%93N%20DEL%20RIESGO%20DE%20LIQUIDEZ%20Y%20SU%20IMPACTO%20EN%20LA%20GESTI%C3%93N%20INTEGRAL%20DE%20LA%20EMPR ESA.pdf>

## ANEXOS

### ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

TITULO: CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN LA ENTIDAD CMAC HUANCAYO S.A DE LA CIUDAD DE CUSCO  
PERIODO 2019.

| PROBLEMA GENERAL   | OBJETIVO GENERAL   | HIPÓTESIS GENERAL  | VARIABLES / DIMENSIONES  | METODOLOGÍA  |
|--|--|--|--|--|
| ¿Cómo es la relación entre las Cuentas por cobrar y Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. ¿A de la ciudad del Cusco periodo 2019?  | Determinar relación entre las Cuentas por cobrar y Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.  | Las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.                                  | <b>Variable independiente</b><br>Cuentas por cobrar.<br><br><b>Variable dependiente</b><br>Liquidez  | <b>Tipo de Investigación:</b><br>El tipo de investigación es de tipo aplicada<br><br><b>Diseño de la Investigación:</b><br>El diseño de la Investigación tiene un enfoque cuantitativo, no experimental de corte transversal, de nivel descriptivo - correlacional   |
| PROBLEMAS ESPECÍFICOS  | OBJETIVOS ESPECÍFICOS  | HIPÓTESIS ESPECIFICAS  | DIMENSIONES  |  |
| a) ¿En qué medida la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019? | a) Determinar en qué medida la administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019. | a) La administración de la cartera de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Cuentas por cobrar.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cartera de cuentas por cobrar.</li> <li>○ Diseño del sistema general de cobranza.</li> <li>○ Estrategias de cobranza:</li> </ul> </li> <li>• <b>Liquidez</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Liquidez corriente.</li> <li>○ Prueba Acida.</li> <li>○ Liquidez absoluta.</li> </ul> </li> </ul> | <b>Población:</b><br>La población de la investigación está conformada por 30 personas.<br><br><b>Muestra:</b><br>La muestra de la investigación está conformada por 30 personas.<br><br><b>Técnicas e Instrumento de recojo de datos:</b><br>La técnica de recojo de datos es la encuesta.<br>El Instrumento de recojo de datos es el cuestionario.<br><br><b>Método de Análisis de datos:</b><br>Utilización del Software Microsoft Excel y Software Estadístico SPSS |
| b) ¿En qué medida el diseño del sistema general de cobranza se relaciona con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. ¿A de la ciudad del Cusco periodo 2019?            | b) Determinar en qué medida el diseño del sistema general de cobranza se relaciona con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.             | b) El diseño del sistema general de cobranza se relaciona significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.             |  |  |
| c) ¿En qué medida las estrategias de cobranza se relacionan con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019?                          | c) Determinar en qué medida las estrategias de cobranza se relacionan con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.                          | c) Las estrategias de cobranza se relacionan significativamente con la Liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019.                          |  |  |

**ANEXO 02: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

TITULO: CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN LA ENTIDAD CMAC HUANCAYO S.A DE LA CIUDAD DE CUSCO PERIODO 2019.

| VARIABLES:                        | DEFINICIÓN CONCEPTUAL  | DEFINICIÓN OPERACIONAL  | DIMENSIONES                             | INDICADORES                       | ITEM/ PREGUNTAS  | ESCALA DE MEDICIÓN |
|-----------------------------------|--|---|---|-----------------------------------|--|--------------------|
| Variable 1:<br>Cuentas por cobrar | Para <b>Morales y Morales</b> (2017) explica sobre cuentas por cobrar afirmando que la administración de las cuentas por cobrar es una actividad fundamental es la prevención, a través del conocimiento mejor de los clientes y teniendo un cuidado especial en el otorgamiento de créditos, para que la administración de la cobranza sea eficiente. (p.145) | Para <b>Morales y Morales</b> (2017) afirma que en las cuentas por cobrar se debe tener una <b>administración optima de cartera</b> de clientes y haber determinado <b>estrategias</b> para que las situaciones en que los clientes no cumplen con sus pagos, las cuales deben ser consistentes y adecuadas a la situación muy particular del mercado, a la economía y, sobre todo, a las peculiaridades del tipo de cliente; todo esto debe conducir a una <b>cobranza</b> eficiente y oportuna. (p.145)<br><br>La variable cuentas por cobrar se medirá en 3 dimensiones: | Cartera de cuentas por cobrar.          | Estrategias de cobranza.          | 1.-La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar.                                  | Escala de Likert   |
|                                   |  |   |   | Segmentar la cartera de clientes. | 2.-La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.                                     |                    |
|                                   |  |   |   | Políticas de cobranza.            | 3.-La empresa tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar.   |                    |
|                                   |  |   |   | Cumplimiento de pagos.            | 4.-La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza. |                    |
|                                   |  |   |   | Fases de la cobranza.             | 5.-La empresa sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez.              |                    |
|                                   |  |   |   | Prevención                        | 6.-La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente.                                     |                    |
|                                   |  |   |   | Cobranza                          | 7.-La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza.  |                    |
|                                   |  |   |   | Recuperación                      | 8.-La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar.   |                    |
|                                   |  |   | Diseño del sistema general de cobranza. | Extinción                         | 9.- Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.  |                    |
|                                   |  |   |   | Clasificación de los clientes.    | 10.-La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.                      |                    |
|                                   |  |   |   | Condiciones de venta.             | 11.-En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta. |                    |
|                                   |  |   |   | Comenten fraude.                  | 12.- En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude. |                    |
|                                   |  |   |   | Serie de actividades.             | 13.- El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza.                    |                    |
|                                   |  |   |   | Sistema de cobranza.              | 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza.                                  |                    |



|                         |  |  |                          |                              |   |                  |
|-------------------------|--|--|--------------------------|------------------------------|---|------------------|
|                         |  | La variable cuentas por cobrar se medirá en 3 dimensiones: Administración de las cuentas por cobrar, diseño del sistema general de cobranza y estrategias de cobranza que constaran de un total de 16 ítems.   |                          | Sistema de cobranza.         | 14.-El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza.   |                  |
|                         |  |  | Estrategias de cobranza: | Estrategias de cobranza.     | 15.-La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar.  |                  |
|                         |  |  |                          | Tipos de cobranza.           | 16.-En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa.   |                  |
| Variable 2:<br>Liquidez | Básicamente la liquidez da respuesta a las preguntas que se plantean los acreedores de corto plazo como es el caso de la liquidez suficiente para pagar sus deudas de corto plazo. E el análisis se utilizarán las razones financieras de liquidez: Liquidez corriente, Liquidez ácida, Cobertura de deuda total y Liquidez inmediata (Morales & Morales 2017 p.124) | Es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones es a través de las ratios de liquidez, trabajara con 3 dimensiones <b>Liquidez corriente, prueba acida y liquidez absoluta.</b> Las cuales se representan en 11 ítems (Flores, 2016, p.111) | Liquidez corriente       | Ventas                       | 17.-En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa.<br>18.-El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa.<br>19.-La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo. | Escala de Likert |
|                         |  |  |                          | Activo Fijo                  | 20.-El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo.<br>21.-El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía.   |                  |
|                         |  |  | Prueba Ácida             | Activo corriente             | 22.-La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido.   |                  |
|                         |  |  |                          | Existencias                  | 23.-La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo.   |                  |
|                         |  |  |                          | Gastos de pagos anticipados  | 24.-La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales.   |                  |
|                         |  |  |                          | Pasivo Corriente.            | 25.-El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año.   |                  |
|                         |  |  | Liquidez Absoluta        | Disponible en caja y bancos. | 26.-La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente.  |                  |
|                         |  |  |                          |                              | Pasivo corriente.   |                  |

## Anexo 3: Cuestionario

### **CUESTIONARIO DE CUENTAS POR COBRAR**

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos cordiales, el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información para elaborar una tesis acerca de **“Cuentas por cobrar y liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019”**

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es confidencial y de carácter anónimo. Las opiniones de todos los encuestados serán el sustento de la tesis para optar el grado de Contador Público; nunca se comunicarán los datos individuales a terceros. Con las afirmaciones que a continuación se exponen, algunos encuestados estarán de acuerdo y otros en desacuerdo. Por favor, exprese con sinceridad marcando con **“X”** en una sola casilla de las siguientes alternativas:

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

#### **VARIABLE 1: CUENTAS POR COBRAR**

| N° | PREGUNTAS   | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---|---|---|---|---|
|    | <b>Dimensión 1.</b> Cartera de cuentas por cobrar   |   |   |   |   |   |
| 01 | La empresa cuenta con Estrategias de cobranza para administrar las cuentas por cobrar.                                  |   |   |   |   |   |
| 02 | La empresa segmenta la cartera de clientes para administrar las cuentas por cobrar.                                     |   |   |   |   |   |
| 03 | La empresa tiene Políticas de cobranza para la cartera de cuentas por cobrar.   |   |   |   |   |   |
| 04 | La empresa logra conseguir que los clientes cumplan con los pagos de forma oportuna utilizando estrategias de cobranza. |   |   |   |   |   |
| 05 | La empresa sigue perfectamente las fases de la cobranza para evitar futuras complicaciones en su liquidez.              |   |   |   |   |   |

|   |   |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 06  | La empresa aplica formas preventivas de cobranza para cuidar su liquidez corriente.                                     |  |  |  |  |  |
| 07  | La empresa realiza adecuadamente el proceso de cobranza.  |  |  |  |  |  |
| 08  | La empresa logra la recuperación de cuentas por cobrar.   |  |  |  |  |  |
| 09  | Cree Ud. que los procesos permiten que las deudas por cobrar se extingan.   |  |  |  |  |  |
| <b>Dimensión 2. Diseño del sistema general de cobranza.</b> |   |  |  |  |  |  |
| 10  | La empresa efectúa la clasificación de los clientes a partir del diseño del sistema de cobranzas.                       |  |  |  |  |  |
| 11  | En la empresa el diseño del sistema de cobranzas permite que los clientes no mal interpretan las condiciones de venta.  |  |  |  |  |  |
| 12  | En la empresa el diseño del sistema de cobranza permite cuidarse de los clientes que deliberadamente comenten fraude.   |  |  |  |  |  |
| 13  | El sistema diseñado en la empresa permite mostrar una serie de actividades en proceso de cobranza.                      |  |  |  |  |  |
| 14  | El sistema diseñado en la empresa muestra etapas básicas de todo sistema de cobranza.                                   |  |  |  |  |  |
| <b>Dimensión 3. Estrategias de cobranza</b>                 |   |  |  |  |  |  |
| 15  | La empresa posee estrategias de cobranza que permite administrar correctamente la cartera de cuentas por cobrar.        |  |  |  |  |  |
| 16  | En el área de créditos y cobranza se cuenta con diferentes tipos de cobranza a fin de cuidar la liquidez en la empresa. |  |  |  |  |  |

## CUESTIONARIO DE LIQUIDEZ

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos cordiales, el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información para elaborar una tesis acerca de **“Cuentas por cobrar y liquidez en la entidad CMAC Huancayo S. A de la ciudad del Cusco periodo 2019”**

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es confidencial y de carácter anónimo. Las opiniones de todos los encuestados serán el sustento de la tesis para optar el grado de Contador Público; nunca se comunicarán los datos individuales a terceros. Con las afirmaciones que a continuación se exponen, algunos encuestados estarán de acuerdo y otros en desacuerdo. Por favor, exprese con sinceridad marcando con **“X”** en una sola casilla de las siguientes alternativas:

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

### VARIABLE 2: LIQUIDEZ

| N° | PREGUNTAS   | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---|---|---|---|---|
|    | <b>Dimensión 1. Liquidez corriente</b>  |   |   |   |   |   |
| 17 | En el área de ventas se tiene el proyectado de ventas para la toma de decisiones de gerencia en la empresa.           |   |   |   |   |   |
| 18 | El incremento de ventas es reflejo de una buena gestión en el área comercial de la empresa.                           |   |   |   |   |   |
| 19 | La empresa tiene el control de las ventas a fin de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo. |   |   |   |   |   |
| 20 | El activo fijo es un bien de la empresa que puede convertirse en liquidez a corto plazo.                              |   |   |   |   |   |
| 21 | El activo fijo es necesario para el funcionamiento de la empresa y para puede servir de garantía.                     |   |   |   |   |   |
|    | <b>Dimensión 2. Liquidez Ácida</b>  |   |   |   |   |   |
| 22 | La empresa cuenta con activo corriente, capacidad para convertirse en dinero líquido.                                 |   |   |   |   |   |
| 23 | La empresa cuenta con existencias para cubrir sus obligaciones a largo plazo.   |   |   |   |   |   |
| 24 | La empresa cuenta con un reporte de gastos de pagos anticipado mensuales.   |   |   |   |   |   |

|                                       |   |  |  |  |  |  |
|---------------------------------------|---|--|--|--|--|--|
| 25                                    | El pasivo corriente de la empresa está compuesto por las deudas y obligaciones por un plazo de 1 año. |  |  |  |  |  |
| <b>Dimensión 3. Liquidez Absoluta</b> |   |  |  |  |  |  |
| 26                                    | La empresa cuenta con el reporte de disponibilidad de caja y reporte de bancos mensualmente.          |  |  |  |  |  |
| 27                                    | Ud. tiene conocimiento que el pasivo corriente forma parte del balance contable de la empresa.        |  |  |  |  |  |

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 4: Validación de instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: *ZAVALETA ORBEGOSO, LORENZO*
- I.2. Especialidad del Validador: *MAESTRO EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN FINANZAS*
- I.3. Cargo e Institución donde labora: *DOCENTE UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ*
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Br. Callapiña Huaranca, Olga  
Br. Colque Vilca, Janina

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES            | CRITERIOS   | Deficiente<br>0-20% | Regular<br>21-40% | Bueno<br>41-60% | Muy bueno<br>61-80% | Excelente<br>81-100% |
|------------------------|---|---------------------|-------------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| CLARIDAD               | Esta formulado con lenguaje apropiado   |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| OBJETIVIDAD            | Esta expresado de manera coherente y lógica   |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| PERTINENCIA            | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación  |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| ACTUALIDAD             | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables  |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| ORGANIZACIÓN           | Comprende los aspectos en calidad y claridad.   |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| SUFICIENCIA            | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.   |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| INTENCIONALIDAD        | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación  |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| CONSISTENCIA           | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| COHERENCIA             | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento         |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| METODOLOGÍA            | Considera que los ítems miden lo que pretende medir.  |                     |                   |                 | 70                  |                      |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN |   |                     |                   |                 | 70                  |                      |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

*APLICABLE*

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

*70%*

Lima, 14 de junio de 2021

*[Firma manuscrita]*

Firma del experto informante

DNI: *17959732*

Teléfono:





V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: CUENTAS POR COBRAR

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Ítem 1      | ✓          |                         |              |
| Ítem 2      | ✓          |                         |              |
| Ítem 3      | ✓          |                         |              |
| Ítem 4      | ✓          |                         |              |
| Ítem 5      | ✓          |                         |              |
| Ítem 6      | ✓          |                         |              |
| Ítem 7      | ✓          |                         |              |
| Ítem 8      | ✓          |                         |              |
| Ítem 9      | ✓          |                         |              |
| Ítem 10     | ✓          |                         |              |
| Ítem 11     | ✓          |                         |              |
| Ítem 12     | ✓          |                         |              |
| Ítem 13     | ✓          |                         |              |
| Ítem 14     | ✓          |                         |              |
| Ítem 15     | ✓          |                         |              |
| Ítem 16     | ✓          |                         |              |

Variable 2: LIQUIDEZ

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Ítem 17     | ✓          |                         |              |
| Ítem 18     | ✓          |                         |              |
| Ítem 19     | ✓          |                         |              |
| Ítem 20     | ✓          |                         |              |
| Ítem 21     | ✓          |                         |              |
| Ítem 22     | ✓          |                         |              |
| Ítem 23     | ✓          |                         |              |
| Ítem 24     | ✓          |                         |              |
| Ítem 25     | ✓          |                         |              |
| Ítem 26     | ✓          |                         |              |
| Ítem 27     | ✓          |                         |              |

Lima, 14 de junio de 2021

Firma del experto informante

DNI: 17959732

Teléfono:







UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: *De la Cruz Montoya, David*
- I.2. Especialidad del Validador: *gestión en docencia universitaria - CPC*
- I.3. Cargo e Institución donde labora: *DTP, Universidad Autónoma del Perú*
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: *Cuestionario*
- I.5. Autor del instrumento: Br. Callapiña Huaranca, Olga  
Br. Colque Vilca, Janina

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES            | CRITERIOS   | Deficiente<br>0-20% | Regular<br>21-40% | Buena<br>41-60% | Muy buena<br>61-80% | Excelente<br>81-100% |
|------------------------|---|---------------------|-------------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| CLARIDAD               | Esta formulado con lenguaje apropiado   |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| OBJETIVIDAD            | Esta expresado de manera coherente y lógica   |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| PERTINENCIA            | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación  |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| ACTUALIDAD             | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables  |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| ORGANIZACIÓN           | Comprende los aspectos en calidad y claridad.   |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| SUFICIENCIA            | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.   |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| INTENCIONALIDAD        | Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación  |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| CONSISTENCIA           | Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| COHERENCIA             | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento         |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| METODOLOGÍA            | Considera que los items miden lo que pretende medir.  |                     |                   |                 | 65%                 |                      |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN |   |                     |                   |                 | 65%                 |                      |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

*Aplicable*

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

65%

Lima, 14 de junio de 2021

*David De la Cruz Montoya*  
David De la Cruz Montoya  
CNI 16438146

Firma del experto informante

DNI: *16438146*

Teléfono:





V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

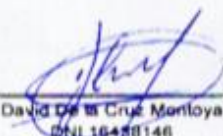
Variable 1: CUENTAS POR COBRAR

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Ítem 1      | ✓          |                         |              |
| Ítem 2      | ✓          |                         |              |
| Ítem 3      | ✓          |                         |              |
| Ítem 4      | ✓          |                         |              |
| Ítem 5      | ✓          |                         |              |
| Ítem 6      | ✓          |                         |              |
| Ítem 7      | ✓          |                         |              |
| Ítem 8      | ✓          |                         |              |
| Ítem 9      | ✓          |                         |              |
| Ítem 10     | ✓          |                         |              |
| Ítem 11     | ✓          |                         |              |
| Ítem 12     | ✓          |                         |              |
| Ítem 13     | ✓          |                         |              |
| Ítem 14     | ✓          |                         |              |
| Ítem 15     | ✓          |                         |              |
| Ítem 16     | ✓          |                         |              |

Variable 2: LIQUIDEZ

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Ítem 17     | ✓          |                         |              |
| Ítem 18     | ✓          |                         |              |
| Ítem 19     | ✓          |                         |              |
| Ítem 20     | ✓          |                         |              |
| Ítem 21     | ✓          |                         |              |
| Ítem 22     | ✓          |                         |              |
| Ítem 23     | ✓          |                         |              |
| Ítem 24     | ✓          |                         |              |
| Ítem 25     | ✓          |                         |              |
| Ítem 26     | ✓          |                         |              |
| Ítem 27     | ✓          |                         |              |

Lima, 14 de junio de 2021

  
David De la Cruz Montoya  
DNI 10438146

Firma del experto informante

DNI: 10438146

Teléfono:





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: *GALLECOS RONALDO HUGO*
- I.2. Especialidad del Validador: *EXISTEN EN CONSIDERACIÓN CON ATENCIÓN EN SU TÍTULO*
- I.3. Cargo e Institución donde labora: *DOCENTE - UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ*
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Br. Callapiña Huaranca, Olga  
Br. Colque Vilca, Janina

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES            | CRITERIOS   | Deficiente<br>0-20% | Regular<br>21-40% | Buena<br>41-60% | Muy buena<br>61-80% | Excelente<br>81-100% |
|------------------------|---|---------------------|-------------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| CLARIDAD               | Esta formulado con lenguaje apropiado   |                     |                   | 60              |                     |                      |
| OBJETIVIDAD            | Esta expresado de manera coherente y lógica   |                     |                   | 60              |                     |                      |
| PERTINENCIA            | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación  |                     |                   | 60              |                     |                      |
| ACTUALIDAD             | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables  |                     |                   | 60              |                     |                      |
| ORGANIZACIÓN           | Comprende los aspectos en calidad y claridad.   |                     |                   | 60              |                     |                      |
| SUFICIENCIA            | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.   |                     |                   | 60              |                     |                      |
| INTENCIONALIDAD        | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación  |                     |                   | 60              |                     |                      |
| CONSISTENCIA           | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. |                     |                   | 60              |                     |                      |
| COHERENCIA             | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento         |                     |                   | 60              |                     |                      |
| METODOLOGÍA            | Considera que los ítems miden lo que pretende medir   |                     |                   | 60              |                     |                      |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN |   |                     |                   | 60              |                     |                      |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

*APLICABLE*

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

60%

Lima, 21 de junio de 2021

Firma del experto informante

DNI: 07817994

Teléfono:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: CUENTAS POR COBRAR

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Item 1      | ✓          |                         |              |
| Item 2      | ✓          |                         |              |
| Item 3      | ✓          |                         |              |
| Item 4      | ✓          |                         |              |
| Item 5      | ✓          |                         |              |
| Item 6      | ✓          |                         |              |
| Item 7      | ✓          |                         |              |
| Item 8      | ✓          |                         |              |
| Item 9      | ✓          |                         |              |
| Item 10     | ✓          |                         |              |
| Item 11     | ✓          |                         |              |
| Item 12     | ✓          |                         |              |
| Item 13     | ✓          |                         |              |
| Item 14     | ✓          |                         |              |
| Item 15     | ✓          |                         |              |
| Item 16     | ✓          |                         |              |

Variable 2: LIQUIDEZ

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Item 17     | ✓          |                         |              |
| Item 18     | ✓          |                         |              |
| Item 19     | ✓          |                         |              |
| Item 20     | ✓          |                         |              |
| Item 21     | ✓          |                         |              |
| Item 22     | ✓          |                         |              |
| Item 23     | ✓          |                         |              |
| Item 24     | ✓          |                         |              |
| Item 25     | ✓          |                         |              |
| Item 26     | ✓          |                         |              |
| Item 27     | ✓          |                         |              |

Lima, 21 de junio de 2021

Firma del experto informante

DNI: 07817994

Teléfono:



Anexo 5: Autorización de la empresa.



**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN PARA EFECTOS DE INVESTIGACIÓN**

Yo, Choque Loza Guido, identificado con DNI N°01326634, como Jefe Regional de la zona Cusco del área de Negocios Regionales de la institución Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo S.A. con R.U.C 20130200789, domiciliada en la calle Real N°341 Intr. 323, Junín Huancayo - Huancayo **AUTORIZO** el uso de la información siguiente: balance general, estados financieros, análisis de data de campo, análisis de expedientes, aplicación de las entrevistas en su institución a los expertos u otros. A los señor (es) Callapiña Huaranca, Olga identificada con DNI N°:46748824 y Colque Vilca, Janina identificada con DNI N°40883306 bachiller (es) de la Carrera Profesional de Contabilidad, con la finalidad de que pueda desarrollar su trabajo de investigación/ tesis, considerando que:

- Puede mencionar el nombre de la empresa (X) o;
- Debe mantener en estricta reserva el nombre comercial, razón social o cualquier logotipo de la empresa (X).

Cusco, 21 de marzo del 2021

Firma y sello del Representante legal o directivo de la empresa

Fecha: 21/03/2021  
DNI: 01326634

Nosotras bachiller (es), de la Carrera Profesional de Contabilidad declaramos que los datos emitidos en esta carta son auténticos y no han sido falseados, de lo contrario aceptamos ser sometidos al procedimiento disciplinario correspondiente tanto a nivel de mi universidad como de la empresa.

Firma Bachiller  
Fecha: 21/03/2021  
DNI: 46748824

Firma Bachiller  
Fecha: 21/03/2021  
DNI: 40883306

Anexo 6: Matriz de datos en Excel.

| MATRIZ DE DATOS |                                     |    |    |    |                       |    |    |    |                             |     |     |                        |     |     |                      |     |                    |     |     |     |                       |     |     |     |     |     |     |       |       |
|-----------------|-------------------------------------|----|----|----|-----------------------|----|----|----|-----------------------------|-----|-----|------------------------|-----|-----|----------------------|-----|--------------------|-----|-----|-----|-----------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|
| Var             | VARIABLE 1: CUENTAS POR COBRAR      |    |    |    |                       |    |    |    |                             |     |     |                        |     |     | VARIABLE 2: LIQUIDEZ |     |                    |     |     |     |                       |     |     |     |     |     |     |       |       |
| Nº              | P1                                  | P2 | P3 | P4 | P5                    | P6 | P7 | P8 | P9                          | P10 | P11 | P12                    | P13 | P14 | P15                  | P16 | P17                | P18 | P19 | P20 | P21                   | P22 | P23 | P24 | P25 | P26 | P27 | TOTAL | TOTAL |
| Nº              | D1: Administración de la cartera de |    |    |    | del sistema general c |    |    |    | D3: Estrategias de cobranza |     |     | D1: Liquidez corriente |     |     |                      |     | D2: Liquidez Ácida |     |     |     | D3: Liquidez Absoluta |     | V1  | V2  |     |     |     |       |       |
| 1               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71  | 45    |       |
| 2               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 3               | 1                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 3                      | 1   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 1   | 1   | 2                     | 3   | 1   | 3   | 2   | 3   | 31  | 19    |       |
| 4               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71  | 43    |       |
| 5               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 6               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71  | 43    |       |
| 7               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 8               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71  | 43    |       |
| 9               | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 10              | 1                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 3                      | 1   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 5   | 3   | 2                     | 1   | 2   | 4   | 3   | 3   | 31  | 25    |       |
| 11              | 1                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 3                      | 1   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 5   | 3   | 3   | 2                     | 1   | 1   | 2   | 3   | 3   | 31  | 23    |       |
| 12              | 2                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 2  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 2   | 3                      | 2   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 35  | 27    |       |
| 13              | 1                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 3                      | 1   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 2   | 4   | 5   | 3   | 31  | 25    |       |
| 14              | 2                                   | 3  | 1  | 2  | 5                     | 2  | 3  | 1  | 2                           | 5   | 2   | 3                      | 2   | 3   | 1                    | 2   | 5                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 4   | 5   | 5   | 3   | 39  | 30    |       |
| 15              | 4                                   | 3  | 5  | 5  | 3                     | 4  | 3  | 5  | 5                           | 3   | 4   | 3                      | 4   | 3   | 5                    | 5   | 3                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 4   | 4   | 1   | 3   | 64  | 34    |       |
| 16              | 1                                   | 2  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 2  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 2                      | 1   | 2   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 27  | 27    |       |
| 17              | 1                                   | 3  | 1  | 2  | 3                     | 1  | 3  | 1  | 2                           | 3   | 1   | 3                      | 1   | 3   | 1                    | 2   | 3                  | 2   | 3   | 3   | 2                     | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 31  | 27    |       |
| 18              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71  | 43    |       |
| 19              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 20              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 3   | 4   | 4   | 4   | 71  | 42    |       |
| 21              | 4                                   | 5  | 5  | 5  | 3                     | 4  | 5  | 5  | 5                           | 3   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 5   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 72  | 44    |       |
| 22              | 4                                   | 5  | 5  | 3  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 3                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 5   | 5                     | 5   | 4   | 3   | 4   | 4   | 68  | 43    |       |
| 23              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 5                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 5   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 5   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 73  | 46    |       |
| 24              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 25              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 26              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 27              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 28              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 29              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |
| 30              | 4                                   | 5  | 5  | 4  | 4                     | 4  | 5  | 5  | 4                           | 4   | 4   | 5                      | 4   | 5   | 5                    | 4   | 4                  | 4   | 4   | 4   | 5                     | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71  | 43    |       |

Anexo 7: Base de datos en SPSS versión 25.

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

36 : Visible: 43 de 43 variables

|    | i1 | i2 | i3 | i4 | i5 | i6 | i7 | i8 | i9 | i10 | i11 | i12 | i13 | i14 | i15 | i16 | i17 | i18 | i19 | i20 | i21 | i22 | i23 | i24 | i25 | i26 | i27 | V1 | V2 | D1_1 | D1_2 | D1_3 |   |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|----|------|------|------|---|
| 1  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71 | 45 | 40   | 22   | 9    |   |
| 2  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3   | 1   | 3   | 1   | 3   | 1   | 2   | 3   | 3   | 2   | 1   | 1   | 2   | 3   | 1   | 3   | 2   | 3   | 31 | 19 | 17   | 11   | 3    |   |
| 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4  | 71 | 43   | 40   | 22   | 9 |
| 5  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 6  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4  | 71 | 43   | 40   | 22   | 9 |
| 7  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 8  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4  | 71 | 43   | 40   | 22   | 9 |
| 9  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 10 | 1  | 3  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3   | 1   | 3   | 1   | 3   | 1   | 2   | 3   | 2   | 5   | 3   | 2   | 1   | 2   | 4   | 3   | 3   | 3   | 31 | 25 | 17   | 11   | 3    |   |
| 11 | 1  | 3  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3   | 1   | 3   | 1   | 3   | 1   | 2   | 3   | 5   | 3   | 3   | 2   | 1   | 1   | 2   | 3   | 3   | 3   | 31 | 23 | 17   | 11   | 3    |   |
| 12 | 2  | 3  | 1  | 2  | 3  | 2  | 3  | 1  | 2  | 3   | 2   | 3   | 2   | 3   | 1   | 2   | 3   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 3   | 35 | 27 | 19   | 13   | 3    |   |
| 13 | 1  | 3  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3   | 1   | 3   | 1   | 3   | 1   | 2   | 3   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 2   | 4   | 5   | 3   | 3   | 31 | 25 | 17   | 11   | 3    |   |
| 14 | 2  | 3  | 1  | 2  | 5  | 2  | 3  | 1  | 2  | 5   | 2   | 3   | 2   | 3   | 1   | 2   | 5   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 5   | 5   | 5   | 3   | 39 | 30 | 21   | 15   | 3    |   |
| 15 | 4  | 3  | 5  | 5  | 3  | 4  | 3  | 5  | 5  | 3   | 4   | 3   | 4   | 3   | 5   | 5   | 3   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 4   | 1   | 3   | 3   | 64 | 34 | 37   | 17   | 10   |   |
| 16 | 1  | 2  | 1  | 2  | 3  | 1  | 2  | 1  | 2  | 3   | 1   | 2   | 1   | 2   | 1   | 2   | 3   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 3   | 27 | 27 | 15   | 9    | 3    |   |
| 17 | 1  | 3  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 3   | 1   | 3   | 1   | 3   | 1   | 2   | 3   | 2   | 3   | 3   | 2   | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 3   | 31 | 27 | 17   | 11   | 3    |   |
| 18 | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 19 | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 71 | 43 | 40   | 22   | 9    |   |
| 20 | 4  | 5  | 5  | 4  | 4  | 4  | 5  | 5  | 4  | 4   | 4   | 5   | 4   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 5   | 3   | 4   | 4   | 4   | 71 | 42 | 40   | 22   | 9    |   |

Vista de datos Vista de variables

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.



## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR

Yo, **ESTHER ROSA SAENZ ARENAS**, docente de la Facultad Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo en la sede Lima Norte periodo 2020, asesor (a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada:


**“Cuentas por cobrar y liquidez en la empresa CMAC Huancayo S.A de la ciudad del cusco periodo 2019.”**

de los autores, **BACH. CALLAPIÑA HUARANCCA, OLGA y BACH. COLQUE VILCA, JANINA**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

Lima 03 de julio, 2021

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <b>DRA. SAENZ ARENAS, ESTHER ROSA</b> |   |
| DNI:08150222                          | Firma<br> |
| ORCID:0000-0003-0340-2198             |   |