



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L periodo 2021

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

AUTORAS:

Orellana Chávez, Mónica (ORCID: 0000-0002-3828-0816)

Jordán Baca, Julia (ORCID: 0000-0003-0349-6489)

ASESOR:

Mg. Cabrera Arias, Luis Martín (ORCID: 0000-0002-4766-1725)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

LIMA — PERÚ

2021

Dedicatoria

A Dios por bendecirnos con la vida y acompañarnos en los momentos difíciles como los que atraviesa mi compañera de tesis, a mis queridos padres porque este logro es el fruto de sus sacrificios, especialmente a mi Ángel que está en el cielo, mi querido papa. (Mónica)

Dedico este trabajo a Dios por permitir el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional, a mis queridos padres quienes me han ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino, muchos de mis logros se los debo a ellos. (Julia)

Agradecimiento

A ti mi padre creador Dios bendito por este momento tan valioso como profesionales que iluminas mi camino en busca de superación.

AL Magister Luis Martin Cabrera Arias por su tiempo y aporte de conocimientos durante la elaboración de este trabajo de investigación.

A la Universidad Cesar Vallejo por esta gran oportunidad de obtener mi título profesional.

Por último, agradecer a mis familiares por el apoyo incondicional que me han brindado para la culminación de este trabajo de investigación. (Mónica)

A mi familia, amigos y a todas las personas que hicieron posible la realización de este trabajo. (Julia)

Índice de contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA	16
3.1. Tipo y diseño de investigación	16
3.1.1. Tipo de investigación	16
3.1.2. Diseño de investigación	16
3.2. Variables y operacionalización	17
Variable 1: Cuentas por cobrar.....	17
Variable 2: Liquidez.....	18
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	18
3.3.1. Población.....	18
3.3.2. Muestra	19
3.3.3. Muestreo	19
3.3.4. Unidad de análisis	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.4.1. Técnicas	20
3.4.2. Instrumentos	20
3.5. Procedimientos	21
3.6. Método de análisis de datos	21
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS	22
4.1. Presentación de resultados.....	22
4.2. Análisis descriptivo.....	23

Descripción de los ítems del cuestionario	23
Análisis de las Cuentas por cobrar y la Liquidez	27
Descripción de la D1. Políticas de crédito	28
Descripción de la D2. Términos crediticios.....	29
Descripción de la D3. Políticas de cobranza	30
Descripción de la V2. Liquidez	32
4.3. Contrastación de hipótesis	33
Prueba de hipótesis general.....	35
Prueba de hipótesis específica 1	36
Prueba de hipótesis específica 2.....	37
Prueba de hipótesis específica 3.....	38
V. DISCUSIÓN	39
VI. CONCLUSIONES.....	43
VII. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS	45
ANEXOS	49

Índice de tablas

Tabla 1 Prueba de fiabilidad del instrumento	22
Tabla 2 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes	23
Tabla 3 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de las referencias de crédito de los clientes.....	24
Tabla 4 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de los índices financieros de los clientes	25
Tabla 5 Se evalúa la información financiera de los clientes que solicitan crédito.	26
Tabla 6 Descripción de la V1. Cuentas por cobrar	27
Tabla 7 Descripción de la V2. Liquidez	28
Tabla 8 Descripción de la D1. Políticas de crédito	29
Tabla 9 Descripción de la D2. Términos crediticios.....	30
Tabla 10 Descripción de la D3. Políticas de cobranza	31
Tabla 11 Escala de valoración de la liquidez.....	32
Tabla 12 Descripción de la D4. Capital de trabajo neto.....	32
Tabla 13 Descripción de la D6. Razón corriente	33
Tabla 14 Descripción de la D6. Prueba ácida	33
Tabla 15 Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk	34
Tabla 16 Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis general	35
Tabla 17 Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 1	36
Tabla 18 Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 2	37
Tabla 19 Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 3	38

Índice de figuras

Figura 1 Cuentas por cobrar.....	9
Figura 2 Liquidez.....	12
Figura 3 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes	23
Figura 4 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de las referencias de crédito de los clientes.....	24
Figura 5 La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de los índices financieros de los clientes	25
Figura 6 Se evalúa la información financiera de los clientes que solicitan crédito	26
Figura 7 Descripción de la V1. Cuentas por cobrar	27
Figura 8 Descripción de la D1. Políticas de crédito	29
Figura 9 Descripción de la D2. Términos crediticios.....	30
Figura 10 Descripción de la D3. Políticas de cobranza	31

Resumen

Las ventas son la principal fuente de ingresos para toda empresa, además, indispensable para alcanzar sus objetivos, muchas veces para introducir un nuevo producto, mantener la posición en el mercado o fidelizar a los clientes, las ventas se realizan al crédito generando cuentas por cobrar y cuando estas no se administran eficientemente se convierten en un problema que afecta la liquidez de la empresa y por atenta el buen funcionamiento. Por lo dicho, esta investigación tiene como objetivo determinar el tipo de relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021, con una investigación aplicada, descriptiva correlacional, no experimental, transversal y cuantitativa; utilizando el cuestionario y la ficha documental como instrumentos; la muestra conformada por 30 colaboradores de la empresa; los resultados descriptivos revelan que las cuentas por cobrar son valoradas por el 60.0% como Regular, Malo y Muy malo, la liquidez en promedio es valorada como Mala; además, los resultados inferenciales, valor $p=0.032 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson=8.800, permiten concluir que: Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, liquidez y crédito

Abstract

Sales are the main source of income for any company, in addition, essential to achieve its objectives, often to introduce a new product, maintain the position in the market or retain customers, sales are made on credit generating accounts receivable and when these are not managed efficiently, they become a problem that affects the company's liquidity and, therefore, affects its proper functioning. Therefore, this research aims to determine the type of relationship that exists between accounts receivable and liquidity in the company Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., period 2021, with an applied, descriptive correlational, non-experimental, cross-sectional and quantitative research. ; using the questionnaire and the documentary file as instruments; the sample made up of 30 employees of the company; the descriptive results reveal that accounts receivable are valued by 60.0% as Regular, Bad and Very bad, liquidity on average is valued as Bad; In addition, the inferential results, value $p=0.032 < 0.05$ and Pearson's Chi-square value=8.800, allow us to conclude that: There is a direct and significant relationship between accounts receivable and liquidity in the company Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. , period 2021.

Keywords: Accounts receivable, liquidity and credit

I. INTRODUCCIÓN

En una realidad globalizada y en un mercado competitivo, el éxito y/o subsistencia de las empresas requiere que estas sean dirigidas con bastante eficiencia, tomando en cuenta cada uno de los aspectos que esta involucra. Por otra parte, es sabido que la principal actividad que le permite a la empresa alcanzar sus objetivos son las ventas, porque es la fuente más importante que genera ingresos que luego de cubrir los costos y gastos se convierte en utilidad, pero cuando esta actividad no se gestiona correctamente podría convertirse en la principal causa del fracaso cuando estas terminen como cuentas incobrables, en ese entender, vale la pena darle una mirada con mucho interés a las ventas al crédito, especialmente cuando estas se hacen necesarias e indispensables para introducir un producto en el mercado, mantener la presencia en el mercado o fidelizar a los que ya forman parte de la cartera de clientes, al respecto, Ehrhardt y Brigham (2018) señalan que para una empresa es más conveniente realizar sus ventas al contado, pero el hecho de que la competencia realice sus ventas al crédito obliga a que la empresa también tenga que hacerlo, para mantenerse en el mercado o incrementar su cartera de clientes. Además, Santandreu (2002) afirma que las ventas al crédito se practican desde épocas muy antiguas, por ejemplo, los fenicios ya realizaban la venta de sus productos generalmente agrarios al crédito, esta práctica lo hacían por la necesidad de vender a toda costa el fruto de sus cosechas porque los productos corrían el riesgo de malograrse.

Por otro lado, considerando que las ventas al crédito generan cuentas por cobrar, es decir la esperanza de que la empresa contará con efectivo en el futuro, siempre que el cliente pague al vencimiento y en las condiciones establecidas, caso contrario, su recuperación o cobro genera gastos adicionales o en el peor de los casos convertirse en incobrables, en ese sentido, Bravo y Mondragón (2010) aseguran que las empresas que realizan ventas al crédito deben establecer normas y procedimientos que permitan asegurar la recuperación de estas ventas a través de las cobranzas, por esto es importante la evaluación de los clientes a quienes se pretende otorgar crédito, para ello se debe apelar a todas las fuentes de información que permita conocer los antecedentes, comportamiento y calificaciones.

Por otra parte, las empresas requieren de liquidez para afrontar sus obligaciones en forma oportuna y de esta manera evitar sobre costos por intereses, o simplemente dejar de comprar algo que sea necesario o indispensable para el normal funcionamiento de la entidad, en ese sentido, Domínguez (2015) afirma que la liquidez es indiscutiblemente como elemento necesario para el funcionamiento eficiente de la empresa, además, constituye el criterio que permite determinar la salud financiera a los proveedores, entidades financieras y otros. Por su parte, Puente et al. (2017) señalan que la liquidez se refiere a posibilidad de que un activo pueda convertirse en efectivo, además, cuando más líquida sea una empresa menos dificultades experimentará al momento de cumplir el pago de sus deudas. En este contexto, la liquidez de las empresas es evaluada a través de indicadores utilizando los rubros de los estados financieros, al respecto, Fernández (2018) sostiene que, los índices o ratios de liquidez son instrumentos utilizados para evaluar la capacidad que tiene la organización para generara la liquidez necesaria para cumplir las obligaciones de corto plazo.

Las cuentas por cobrar no efectivizadas oportunamente de hecho genera problemas de liquidez, por ello, es indispensable que los que dirigen las empresas tengan que hacerlo a través del análisis financiero, con el fin de tomar conocimiento con anticipación de los problemas que podrían presentarse a futuro, y de esta manera tomar las medidas correctivas y oportunas, en el caso materia de estudio, evaluar las cuentas por cobrar para evitar las morosidad, la incobrabilidad y la afectación a la liquidez. Asimismo, evaluar la liquidez para evitar la insolvencia y la posible quiebra. Estos problemas financieros son latentes en todas partes del mundo y en todo nivel y clase de empresas. Por ejemplo, en España, Blanco et al. (2021) revelan que los resultados de la simulación realizada a las empresas españolas revelan que el 70% de estas presentaron necesidad de liquidez entre abril y diciembre del 2020, esta necesidad habría alcanzado los 233 mil millones de euros, asimismo, el 38% de este déficit de liquidez se habrían generado en empresas que muestran una alta probabilidad de deudas impagas. Así mismo, Anghel et al. (2021) sostiene que en España los propietarios de empresas que cuentan con menos de 20 trabajadores muestran conocimientos financieros muy bajos a comparación de los propietarios de empresas con más de 20 trabajadores

quienes si muestran tener conocimientos financieros. Por otra parte, en Ecuador, Arroba et al. (2018) sostiene que en este país las pequeñas, medianas y grandes empresas, debido a la situación económica realizan sus ventas al crédito generando cuentas por cobrar, y cuando estas no se administran correctamente ocasionan falta de liquidez por lo tanto incumplimiento en el pago de sus obligaciones con terceros. Así mismo, en el Perú, Vásquez et al. (2021) afirman que las dos empresas comercializadoras de lácteos más importantes del Perú cuentan con buenos estándares de cobranza, de esta manera alcanzan una liquidez que les permite afrontar sus obligaciones oportunamente y evitan problemas como la producción entre otros. Finalmente, Gallegos et al. (2017) aseguran que en el Perú los índices de morosidad se han ido aumentando debido fundamentalmente al estancamiento de la economía, hecho que ha generado dificultades en la cobranza especialmente a clientes que muestran renuencia al pago voluntario de sus deudas.

La Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. es una empresa que tiene pocos años de presencia en el mercado, tiene como objeto la producción y venta de agua envasada, su mercado se circunscribe a la región sur del Perú, y tiene como competencia a empresas mucho más grande, con mayor antigüedad y con un sistema de ventas muy bien estructurado. Con el propósito de participar en ese mercado bastante competitivo y complejo, realiza ventas al crédito generando en consecuencia cuentas por cobrar que en algunos casos han mostrado problemas como morosidad, cobranza dudosa y hasta incobrabilidad; por otro lado, respecto a su liquidez se observó que en algunos casos no cumple con el pago oportuno de sus obligaciones generando en consecuencia sobre costos propios de la morosidad.

Por todo lo expuesto, esta investigación plantea como problema general: ¿En qué medida se relaciona las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?. Así mismo, como problemas específicos: ¿En qué medida se relaciona las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?; también, ¿En qué medida se relaciona los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?; además, ¿En qué medida se

relaciona las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?

Así mismo, este trabajo tiene como justificación teórica, la necesidad de revisar, organizar y analizar las teorías y definiciones sobre las cuentas por cobrar y la liquidez, con el propósito de caracterizar su comportamiento en la unidad de análisis. También, como justificación práctica, los problemas de pago oportuno de las deudas que está mostrando actualmente la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., plantea la necesidad de conocer la relación que hay entre la liquidez y el manejo de las cuantas por cobrar; así mismo, los resultados de este trabajo serán remitidos a la gerencia de la empresa, esperando contribuir en la gestión financiera; además, los resultados servirán para comparar con otras investigaciones o servir de base para realizar otras. Por último, como justificación metodológica, la necesidad de contar con un instrumento para recabar la información necesaria para alcanzar los objetivos de este trabajo ha permitido desarrollar un cuestionario adecuado para las dos variables.

Por otra parte, esta investigación tiene como objetivo general: Determinar el tipo de relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021. Así mismo, como objetivos específicos: Determinar el tipo de relación que existe entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021; además, Determinar el tipo de relación que existe entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021; finalmente, Determinar el tipo de relación que existe entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

Finalmente, la hipótesis general es: Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021. Además, las hipótesis específicas son: Existe una relación directa y significativa entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021; además, Existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021; por último, Existe una relación

directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

II. MARCO TEÓRICO

Luego de realizar una revisión a la bibliografía se presentan los siguientes estudios como antecedentes internacionales de esta investigación: Carriel (2019) en la tesis de maestría presentada a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil Ecuador; tiene como variables de investigación la auditoria de las cuentas por cobrar (CC) y la liquidez (L); plantea como objetivo elaborar un programa de auditoría de CC con el fin de determinar la incidencia en la L de las pymes; con una investigación correlacional con enfoque mixto; la muestra compuesta por 12 trabajadores de 3 empresas localizadas como Pymes comercializadoras de aceites y lubricantes del norte de Guayaquil; los instrumentos utilizados fueron la guía de entrevista y el cuestionario; los resultados muestran que existe un debilidad al conceder los créditos y al realizar la cobranza, debido al incumplimiento de las deficientes políticas de crédito y a la falta de análisis del tiempo y monto de la cartera vencida lo que genera la existencia de CC morosas; para finalizar, concluye que las CC influyen negativamente en la L de las pymes, debido a que muestran altos índices de cuentas incobrables, elevado nivel de endeudamiento y pequeño margen operativo.

También, Molina y Vásquez (2019) en la investigación de pregrado presentada a la Universidad Cooperativa de Colombia; tiene como variables: las cuentas por cobrar (CC) y la liquidez (L); plantea como objetivo conocer cómo incide las CC en la L de la empresa; con una investigación aplicada; la población y muestra conformada por la información financiera de una empresa vallecucana; el instrumento utilizado fue la guía de entrevista; los resultados revelan que la empresa no cuenta con un adecuado sistema de control de cobranzas, no tiene establecido claramente los procedimientos y las políticas de créditos y cobranzas, esto ha provocado el incremento de las cuentas morosas y las incobrables afectando seriamente la L de la empresa exponiéndola al borde de la insolvencia para afrontar sus obligaciones corrientes; por último, concluyen que la administración de CC afecta de manera directa a la L de la empresa.

Además, Lino (2018) en su investigación presentada a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador; tiene como variables las cuentas por cobrar

(CC) y la liquidez (L); plantea como objetivo conocer el comportamiento de las CC y cómo afecta a la L de la empresa; con una investigación de nivel descriptivo y diseño no experimental; la muestra compuesta por el gerente, el contador y el jefe de cobranzas de la empresa de calzados Comecsa SA; las técnicas usadas fueron la entrevista y observación mientras que los instrumentos utilizados fueron la guía de entrevista y observación respectivamente; los resultados obtenidos revelan que existe una cartera elevada de cuentas por cobrar morosas debido fundamentalmente a la carencia de procedimientos y políticas de crédito y cobranza ocasionando que la entidad muestre una liquidez insuficiente para cubrir las deudas tributarias, comerciales y otras; por último, concluye que las CC incide en la L absoluta de la empresa, asimismo, el análisis comparativo de los estados financieros muestran que las CC se han ido incrementando poniendo en riesgo el cumplimiento de sus responsabilidades.

Por otra parte, como antecedentes nacionales se tiene a: Flores (2019) en la tesis de pregrado presentada a la UNSA de Arequipa; tiene como variables las CC y L; plantea como objetivo determinar cómo incide las CC en la L de la Estación de Servicios Petrolcenter SAC; con una investigación aplicada, descriptiva-explicativa, cuantitativa y transversal; la muestra censal conformada por 10 trabajadores; la técnica e instrumento usados fueron la encuesta y el cuestionario respectivamente; los resultado obtenidos evidencia que la oficina de créditos y cobranzas no tienen establecidos los procedimientos de cobranza, el personal encargado de las ventas al crédito no genera un reporte documentario que ayude a la gestión de cobranza, el nivel de morosidad es bastante elevado y prolongado y la caja muestra déficit temporales; finalmente concluye que la gestión de CC incide de manera negativa en la L de la empresa.

Así mismo, Burga y Rodrigo (2019) en su tesis de pregrado presentada a la Universidad Peruana Unión; se ocupa de las variables CC e indicadores de liquidez (IL); plantea como objetivo conocer de qué manera las CC inciden en los IL del Centro de Aplicación Imprenta Unión; con una investigación descriptiva explicativa, cuantitativa y no experimental; la muestra constituida por los informes contables y financieros elegidos de forma no probabilística de la entidad; utilizando como

técnica el análisis documental mediante la hoja de cálculo Excel; los resultados obtenidos muestra que los indicadores de la CC han ido cambiando de manera negativa a medida que avanzan los años, por otra parte, los indicadores que miden la liquidez revelan una variación positiva; para finalizar, concluyen que las CC en conjunto no inciden considerablemente sobre los IL, pero, respecto a las dimensiones de las CC, los procedimientos de cobranza inciden de manera significativa sobre la liquidez corriente y la prueba ácida, mientras que la morosidad y la incobrabilidad no inciden en la liquidez de la institución.

Finalmente, Arana (2017) en su tesis de pregrado presentada a la Universidad Privada del Norte; se ocupa de las variables CC y L; tiene como objetivo probar cómo las CC influyen en la L de la Corporación Green Valley S.A.C.; utilizando como metodología una investigación correlacional, cuantitativa, transversal y no experimenta; la población conformada por la información financiera de la empresa y la muestra constituida por el reporte de las cuentas por cobrar de la empresa; la técnica e instrumento utilizado fueron la revisión documentaria y el análisis documental respectivamente; los resultados muestran que la empresa no cuenta con políticas de crédito, se ha observado que el otorgamiento de crédito no solo lo autoriza el personal de créditos sino también, los promotores de venta y el gerente comercial. Además, respecto a la cobranza se observó que no se cuenta con un sistema de contabilidad que genere reportes oportunos sobre los vencimientos y el estado de cuenta de los clientes, así como no se realizan conciliaciones ni se conoce el estado de morosidad de cada cliente; finalmente, concluye que las CC influyen negativamente en la L de la empresa debido a la falta de políticas de crédito y cobranza.

El marco conceptual que sustenta la variable Cuentas por cobrar (CC) es: Higuerey (2007) sostiene que las CC son la extensión de un crédito otorgado a los clientes por operaciones de carácter comercial, y generalmente por un tiempo prudente, además, es un recurso de la mercadotecnia usada con el propósito de promover las ventas y a través de esta mejorar las utilidades. El control de este activo merece la atención de los siguientes aspectos: políticas de crédito, términos crediticios y políticas de cobranza.

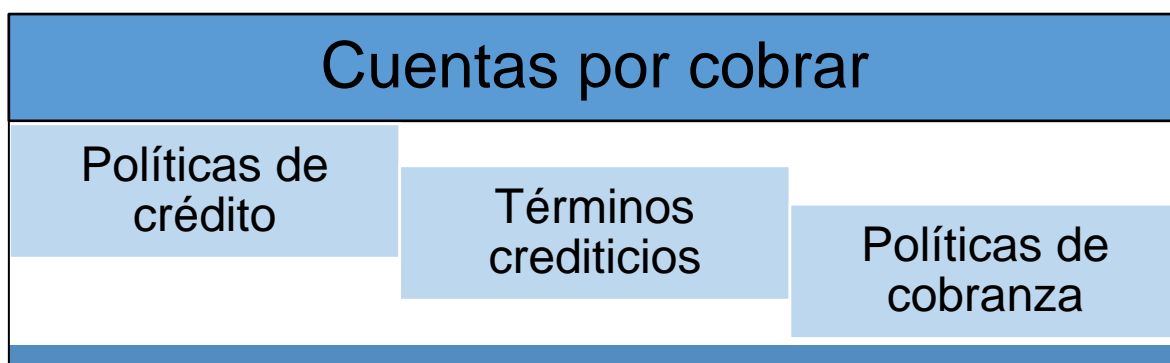
Además, Jácome et al. (2017) plantea que las CC son la representación de los créditos que la empresa ha otorgado a sus clientes, es decir son originadas en un crédito comercial. El mantenimiento de las CC le genera a la empresa diferentes tipos de costos, los cuales pueden ser directos e indirectos, pero al mismo tiempo genera beneficios debido a que se convierten en un instrumento utilizado para mejorar las ventas, por lo expuesto, el desarrollo de políticas de crédito efectivas genera un impacto significativamente positivo en el desempeño general de la empresa.

Por su parte, Calvo y Básamo (2017) sostienen que son acreencias que se tienen frente a los clientes derivados de la venta de bienes o la prestación de servicios realizados al crédito.

Finalmente, se puede resumir que las CC son aquellas acreencias derivadas de ventas realizadas al crédito, así mismo, la venta al crédito es una estrategia de comercialización necesaria e inevitables en un mercado cada vez más competitivo, pero que involucra riesgos como la morosidad e incobrabilidad que podría desencadenar en problemas de rentabilidad de la empresa, en ese entender, cuando una empresa realiza este tipo de ventas debe evaluar de manera eficiente el otorgamiento del crédito, el seguimiento de las CC y las gestiones de cobranza.

Figura 1

Cuentas por cobrar



Fuente: Elaboración propia, adaptado de (Higuerey, 2007)

Políticas de crédito. Higuerey (2007) señala que son las normas establecidas por la empresa que tienen como propósito señalar los lineamientos para seleccionar a los clientes sujetos de crédito y el importe del crédito, en ese sentido, las políticas

de crédito deben contemplar el estudio de las normas de crédito y el análisis del crédito.

Así mismo, Chiriani et al. (2020) sostiene que las políticas de crédito son las reglas que estudia, diseña e implementa la dirección de la empresa para regular las operaciones de venta al crédito que realiza con sus clientes.

Por su parte, Haime (2005) considera que las políticas de crédito deben tener en cuenta un análisis estadístico muy exhaustivo y constante sobre las cuentas por cobrar morosas con el fin de determinar de manera anticipada los esfuerzos que han de hacerse para recuperar esas acreencias.

En resumen, las políticas de crédito deben ser implementadas por la dirección de la empresa considerando la información estadística, y estas deben indicar claramente la forma cómo seleccionar a clientes habilitados para el otorgamiento de crédito, así como determinar de manera coherente el monto máximo de la venta al crédito.

Términos crediticios. Higuerey (2007) sustenta que las condiciones de los créditos que se otorga a los clientes deben contemplar las estipulaciones referentes al pago, por ello, los términos del crédito deben establecer las reglas claras respecto a: El periodo del crédito, el descuento por pronto pago y el periodo de descuento por pronto pago.

Por otro lado, Gitman y Zutter (2012) consideran que los términos del crédito son las condiciones de venta que la empresa tiene establecido, estas pueden estar relacionadas al plazo del crédito que puede ser a 30, 60 o más días; el número de cuotas, las condiciones de descuento por pronto pago, las penalidades por cuotas impagas, entre otros. Además, los términos del crédito se deben establecer considerando el tipo o giro del negocio, el mercado, la competencia y otros. Así mismo, las condiciones no deben ser muy restrictivas o exigentes porque estos ahuyentan a los clientes, ni muy leves o débiles porque atraen a clientes de mucho riesgo.

Además, Morales y Morales (2014) plantean que los términos del crédito deben establecerse segmentando la cartera de clientes, esto puede hacerse

considerando el producto que compra, la ubicación geográfica, la antigüedad, perfil del cliente, y otros; de esta manera se establecen las mismas condiciones para clientes con características similares.

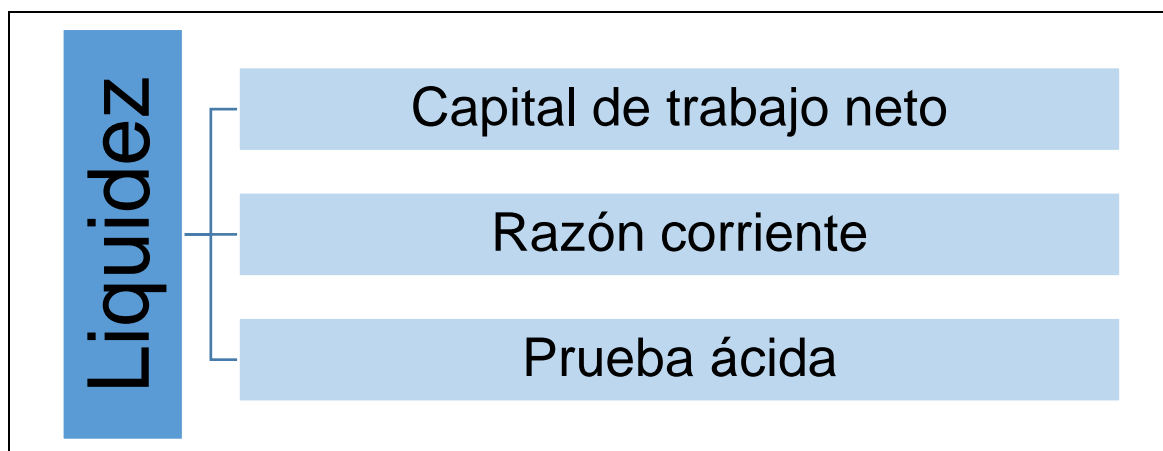
Políticas de cobranza. Haime (2005) sostiene que las políticas de cobranza se deben diseñar tomando en cuenta los diferentes aspectos que rodea a la empresa, tales como condiciones de mercado, empresas de la competencia, tipos de clientes, así como las propias políticas y objetivos que persigue la empresa, por otra parte las políticas de crédito deben contemplar un riguroso y constante análisis estadísticos sobre las cuentas por cobrar vencidas con el fin de apuntar los esfuerzos sobre aquellos clientes morosos para lograr la recuperación integral de las acreencias.

Por su parte, Higuerey (2007) afirma que estas políticas tienen como propósito establecer los procedimientos que debe seguir la oficina de créditos y cobranzas con el fin de reducir los periodos promedio de cobranza, disminuir los periodos de morosidad y reducir las pérdidas por cuentas incobrables. Cuanto mayor sea el esfuerzo que realice la oficina de cobranzas menor será las pérdidas por cuentas incobrables, por ello las políticas de cobranza deben considerar por un lado los gastos de cobranza y por el otro las perdidas por cuentas incobrables.

Por otra parte, el marco conceptual que respalda la variable Liquidez es: Herz (2018) afirma que la liquidez es aquella que muestra la capacidad de la empresa para pagar sus acreencias a corto plazo, una liquidez baja es un mensaje anticipado de problemas de efectivo que podrían desencadenar en problemas mayores como la quiebra de la empresa, los índices utilizados para evaluar este rubro son: El capital de trabajo neto, la razón corriente y la prueba ácida. Así mismo, Valencia (2016) sostiene que la liquidez es la capacidad de conseguir recursos necesarios para pagar sus deudas corrientes. Además, Herrera et al. (2016) afirma que los ratios o índices de liquidez son determinantes a la hora de evaluar la situación financiera y el desempeño económico de la organización en el corto plazo, además, permiten saber si la organización cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas presentes.

Figura 2

Liquidez



Fuente: Elaboración propia, adaptado de (Herz, 2018)

Capital de trabajo neto. Fernández (2018) afirma que este índice representa la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, en ese entender, resulta importante tener en cuenta cómo está conformado el activo corriente, porque ello define la verdadera liquidez o capacidad de pago que tiene la empresa, de acuerdo a la habilidad que desarrolle para movilizar de manera rápida el ciclo del negocio de tal forma que le permita contar con los recursos necesarios para afrontar las obligaciones antes de su vencimiento y de esta manera garantice el normal funcionamiento de la empresa. Por otra parte, este índice permite conocer cuánto del activo corriente está financiado por capitales permanentes o pasivo a largo plazo, lo recomendable es que parte del este activo tenga una financiación a largo plazo, debido a que pueden haber partidas del activo corriente que pudieran no convertirse en efectivo en el plazo que está programado, en conclusión, cuando el resultado de este índice es positivo, (activo corriente mayor que el pasivo corriente), significa que la empresa tiene dinero disponible en mayor cantidad que las deudas que debe pagar dentro de un año.

El capital de trabajo neto se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$\textit{Capital de trabajo neto} = \textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$$

Por su parte, Múnera (2016) sostiene que el pasivo corriente son las obligaciones que la empresa debe cumplir en el corto plazo y son la fuente que financia el activo corriente y el capital de trabajo. En un escenario ideal el pasivo

corriente debería financiar íntegramente el capital de trabajo, considerando que son menos onerosas pero que involucra un elevado nivel de riesgo debido a que generan la obligación de cumplir con desembolsos periódicos generalmente elevados.

Razón corriente. Herz (2018) señala que este índice revela la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas de corto plazo, cuanto mayor sea la razón corriente más líquida es la empresa. Algunos recomiendan que una razón de 2 es razonable, pero en realidad depende mucho del giro del negocio y del tipo de empresa, cuando los flujos de efectivo son más previsibles y muestran poca incertidumbre menor será el índice aceptable.

Por otro lado, Wild et ál. (2007) señala que la importancia de este índice radica en tres aspectos muy importantes: primero, actúa como cobertura del pasivo circulante, esto debido a que cuanto mayor sea este índice mayor será la seguridad de que la empresa cumpla con el pago oportuno de las deudas a corto plazo; segundo, es un amortiguador de pérdidas, porque cuando mejor o mayor sea la razón corriente menor será el riesgo de que la empresa experimente pérdidas; y tercero, es una reserva de fondos líquidos, debido a que un buen índice garantiza los flujos de efectivo de la empresa y mitiga su incertidumbre.

Por su parte, Fernández (2018) afirma que este índice o ratio determina cuantas unidades monetarias de activo corriente hay por cada unidad monetaria de deuda que se debe pagar dentro de un año, cuando se comparan estos índices por sectores de negocios se puede analizar el nivel de inversión que requieren las empresas y el grado de competitividad que muestran.

La razón corriente se determina aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Prueba ácida. Fernández (2018) sostiene que este índice a diferencia de la razón corriente muestra la cantidad unidades monetarias más líquidas que tiene una empresa para pagar sus deudas de corto plazo, en otras palabras este índice muestra mayor seguridad de pago, para calcular este índice se resta del activo corriente los inventarios o existencias debido a que este rubro del activo muestra

cierto riesgo al momento de convertirse en líquido, ya que la realización de los inventarios es muy condicionado porque depende de un ciclo más largo para hacerse efectivo, primero debe convertirse en un producto listo para la venta, luego debe lograrse la venta y finalmente se debe cobrar.

Por su parte, Herz (2018) indica que a esta razón se le conoce también como “razón rápida” y revela una medida de liquidez más segura debido a que los inventarios no siempre pueden convertirse en efectivo de manera rápida, se recomienda una razón igual o mayor a 1, pero depende del tipo de empresa y del giro de negocio.

La prueba ácida se calcula aplicando la siguiente formula:

$$\textit{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Activo corriente. Medina et al. (2018) afirma que el activo corriente o circulante son los bienes y valores que muestran una rotación o movimiento muy constante y rápido, por lo tanto, fácilmente pueden convertirse en efectivo, asimismo, el activo corriente está conformada por el efectivo, por otros rubros que puedan convertirse en efectivo y por todos aquellos que han de consumir en el ciclo ordinario de operaciones.

Además, Palacios (2017) afirma que el activo corriente lo integran los rubros de los que se espera que se conviertan en líquido o efectivo en el corto plazo, es decir dentro de los 12 meses, se caracteriza por tener un alto grado de disponibilidad. Este activo está compuesto por tres tipos de activo: disponible, exigible y realizable.

Pasivo corriente. Acosta et al. (2016) señala que el pasivo corriente o circulante agrupa las cuentas que representan las deudas que tiene la empresa originada por la realización de operaciones corrientes, las mismas que deben ser canceladas en el corto plazo, es decir dentro de un año. Las cuantas del pasivo en general se incluyen dentro del pasivo corriente atendiendo el grado de exigibilidad y la importancia que tienen las deudas para la empresa.

Inventarios. Jácome et al. (2017) señala que el inventario representa los bienes muebles e inmuebles que mantiene la empresa para ser comercializada, ya

sean bienes comprados para ser vendidos sin necesidad de transformarlos (mercadería), o bienes comprados en un estado o forma, luego son procesados o transformados para ponerlos a la venta (materias primas y productos terminados), estos bienes deben ser vendidos dentro del periodo económico. Así mismo, el control de los inventarios es fundamental para toda empresa debido a que el almacenamiento de los bienes disponibles para la venta obedece a una provisión de productos necesarios para satisfacer la necesidad de los clientes, esto es esencial para mantener las ventas y las ventas para alcanzar utilidad, por todo los niveles de inventario deben ser los más adecuados, ya que un nivel excesivo de inventarios podría afectar a la empresa manteniendo niveles de inversión improductiva o capital dormido, mientras que, los niveles muy bajos de inventario también afectan negativamente generando problemas de desabastecimiento.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo aplicada, debido a que partiendo de las teorías y conceptos existentes sobre las variables materia de investigación, se determina el comportamiento en el objeto de estudio.

Baena (2017) sostiene que las investigaciones aplicadas son aquellas que se desarrollan poniendo en práctica las teorías generales ya existentes con el fin de satisfacer necesidades planteadas o dar respuesta al problema de investigación.

3.1.2. Diseño de investigación

La presente investigación es de nivel descriptivo correlacional, no experimental, transversal y cuantitativa, porque busca determinar la relación entre las variables, con información recabada en un único momento, procesada estadísticamente y sin manipular de manera deliberada los datos.

Bernal (2010) señala que los estudios descriptivos tienen como propósito fundamental observar las principales características del objeto de estudio para describir detalladamente cada uno de sus componentes o partes.

Asimismo, Hernández y Mendoza (2018) afirman que las investigaciones correlacionales buscan conocer el tipo y nivel de relación que presentan las variables investigadas en un contexto determinado.

Por su parte, Behar (2008) sostiene que, en los trabajos no experimentales el investigador analiza las variables o fenómenos tal como se presentan en la realidad y recaba la información sin manipular o intervenir en su comportamiento.

Así también, Hernández et al. (2014) indican que a través del diseño experimental los datos son recolectados en una sola oportunidad con el fin de caracterizar y analizar las variables en un momento específico.

Finalmente, Del Cid et al. (2011) afirman que las investigaciones con enfoque cuantitativo trabajan con datos analizados por medio de la estadística y muestra

sus resultados por medio de tablas y gráficos para exponer de manera ilustrada y adecuada el fenómeno estudiado.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Cuentas por cobrar

Definición conceptual

Las cuentas por cobrar son la extensión de un crédito otorgado a los clientes por operaciones de carácter comercial, y generalmente por un tiempo prudente, además, es un instrumento utilizado por la mercadotecnia con el propósito de promover las ventas y a través de esta mejorar las utilidades. El control de este activo merece la atención de los siguientes aspectos: políticas de crédito, términos crediticios y políticas de cobranza. (Higuerey, 2007)

Definición operacional

Las cuentas por cobrar como variable cuantitativa es medida a través de 3 dimensiones:

- Políticas de crédito
- Términos crediticios
- Políticas de cobranza

Indicadores

Abreu (2012) indica que los indicadores son signos comparativos que se expresan de forma numérica y sirve para identificar y caracterizar las propiedades de las variables. En ese sentido, los indicadores de esta variable son: Normas de crédito, análisis del crédito, descuento por pronto pago, periodo de descuento por pronto pago, periodo del crédito, gastos de cobranza y pérdida por cuentas incobrables.

Escala de medición

La valuación de esta variable se hará utilizando la escala de Likert con 5 niveles: Nunca, Casi nunca, Ocasionalmente, Casi siempre y Siempre.

Variable 2: Liquidez

Definición conceptual

La liquidez es aquella que muestra la capacidad de la empresa para pagar sus acreencias a corto plazo, una liquidez baja es un mensaje anticipado de problemas de efectivo que podrían desencadenar en problemas mayores como la quiebra de la empresa, los índices utilizados para evaluar este rubro son: El capital de trabajo neto, la razón corriente y la prueba ácida. (Herz, 2018)

Definición operacional

La liquidez como variable cuantitativa está conformada por tres dimensiones:

- Capital de trabajo neto
- Razón corriente
- Prueba ácida

Indicadores

Los indicadores utilizados para medir la variable liquidez son: Activo corriente, pasivo corriente e inventarios.

Escala de medición

La valuación de esta variable se hará utilizando la escala de Likert con 5 niveles: Muy mala, Mala, Regular, Buena, Muy buena.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población

Ramírez (1999) afirma que es el grupo de objetos o individuos que poseen características similares y pertenecen a una misma clase. En ese entender, la población de este estudio está constituida por 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L.

Criterios de inclusión

Arias et al. (2016) señala que el investigador como criterio de inclusión debe considerar las características particulares que deben tener los sujetos u objetos

para que estos sean considerados como parte de la investigación. En ese entender, los trabajadores que forman parte de la población son aquellos que están vinculados o involucrados directamente con el tema investigado.

Criterios de exclusión

En esta investigación no se considera a los colaboradores que están desvinculados con el tema investigado.

3.3.2. Muestra

Hernández y Mendoza (2018) sostiene que la muestra es una parte representativa de la población, seleccionada por el investigador de acuerdo a sus intereses y donde se aplica los instrumentos para recoger los datos que permitirán hacer generalizaciones. En ese entender, la muestra de este trabajo está formado por el total de la población, es decir, los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L.

3.3.3. Muestreo

El muestreo utilizado para determinar la muestra fue el muestreo no probabilístico por conveniencia, esto porque la población es pequeña y los integrantes tienen las mismas características. Al respecto, Del Cid et al. (2011) afirman que el muestreo es la técnica que utiliza el investigador con el fin de establecer la muestra que representa a la población, el tipo de muestreo depende del tipo de investigación y de la información que se pretende obtener. Por otro lado, Hernández et al. (2014) indican que la muestra dirigida o no probabilística es la técnica de selección que se utiliza más por las características de la población y objetivos de la investigación que por los criterios de tipo estadístico.

3.3.4. Unidad de análisis

La investigación tiene como unidad de análisis el área financiera de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Niño (2011) sostiene que son las actividades o procedimientos seleccionados con el fin de recabar información de la fuente. Por lo tanto, la técnica utilizada en esta investigación es la encuesta y el análisis documental.

Por su parte, Páramo (2017) revela que la técnica de la encuesta es la que tiene mayor aceptación debido a las características y ventajas que presenta respecto a otras.

3.4.2. Instrumentos

Sánchez et al. (2018) afirma que el instrumento de investigación es la herramienta que deriva de la técnica y se usa para recolectar datos. En ese sentido, el instrumento utilizado para recolectar datos es el cuestionario y la ficha documental.

Además, Hernández et al. (2014) afirma que el cuestionario es un grupo de ítems planteadas para obtener respuestas que sirven para medir las variables, así mismo, indican que la escala de Likert sirve para evaluar las reacciones de los sujetos frente a los ítems y los plasman en las respuestas.

Validación y confiabilidad del instrumento

Validación

Páramo (2017) indica que luego de redactar el borrador del cuestionario, este se debe presentar a expertos en diseñar instrumentos de investigación y en el tema que se está estudiando, y que no estén relacionados directamente con la investigación, quienes luego leer, criticar y siempre que aprueben, emiten un dictamen favorable para la utilización del instrumento. En tal sentido, con el fin de lograr la validación del instrumento se recurrió al veredicto favorable de expertos

Confiabilidad

Valderrama (2016) indica que luego de que los instrumentos hayan sido validados por expertos y antes de ser aplicados en forma definitiva sobre la muestra de estudio, esta se debe aplicar sobre una muestra piloto y los resultados debe

someterse a la prueba estadística Alfa de Cronbach con el fin de medir la fiabilidad. Con tal propósito los datos recabados fueron sometida a la prueba de confiabilidad utilizando el programa estadístico SPSS.

3.5. Procedimientos

La información fue recopilada aplicando el cuestionario de manera directa y personal, luego los datos fueron organizados en la hoja electrónica Excel y posteriormente exportados al programa estadístico SPSS, donde fueron analizados mediante la estadística descriptiva e inferencial, finalmente los hallazgos y resultados son presentados de manera didáctica.

3.6. Método de análisis de datos

La información recabada fue analizada mediante la estadística descriptiva e inferencial, para ellos se utilizó el programa SPSS.

Por un lado, la estadística descriptiva con el fin de caracterizar las variables y dimensiones y presentarlos en tablas de frecuencias y figuras donde se muestran las características más relevantes.

Por otro lado, la estadística inferencial con el fin de probar la hipótesis, para ello, en primer lugar, se determinó el tipo de distribución que presentan las variables, para ellos se utilizó el estadístico Shapiro-Wilk, en segundo lugar, luego de conocer el tipo de distribución se probó las hipótesis con el estadístico correspondiente, finalmente, los resultados son presentados en tablas donde se muestra el tipo y grado de relación que existe entre las variables y dimensiones.

3.7. Aspectos éticos

Esta investigación se desarrolló respetando lo establecido en la guía elaborada por la Universidad César Vallejo, además, fue redactada considerando las normas APA séptima edición, así mismo, se tomó en cuenta los principios básicos de la investigación como: objetividad, veracidad, originalidad, consentimiento informado y confidencialidad. Al respecto, Gonzáles (2002) sostiene que el consentimiento informado permite asegurar que la personas que participan en la investigación lo hacen después de ser informados adecuadamente y lo hacen sin vulnerar sus principios, valores e intereses.

IV. RESULTADOS

4.1. Presentación de resultados

Con el propósito de determinar la confiabilidad del cuestionario, los datos recolectados con este instrumento fueron sometidos a la prueba de fiabilidad con Alfa de Cronbach, el resultado de esta prueba se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 1

Prueba de fiabilidad del instrumento

Alfa de Cronbach	N de elementos
,912	15

Fuente: Software estadístico SPSS

En la Tabla 1 se aprecia que el coeficiente de fiabilidad = 0.912, por lo tanto, se concluye que el instrumento utilizado para recolectar la información tiene una confiabilidad muy alta.

Por consiguiente, los resultados de la variable Cuentas por cobrar y sus dimensiones: Política de crédito, Términos crediticios y Políticas de cobranza; también, de la variable Liquidez y sus dimensiones Capital de trabajo neto, Razón corriente y Prueba ácida, se revela a continuación.

4.2. Análisis descriptivo

Descripción de los ítems del cuestionario

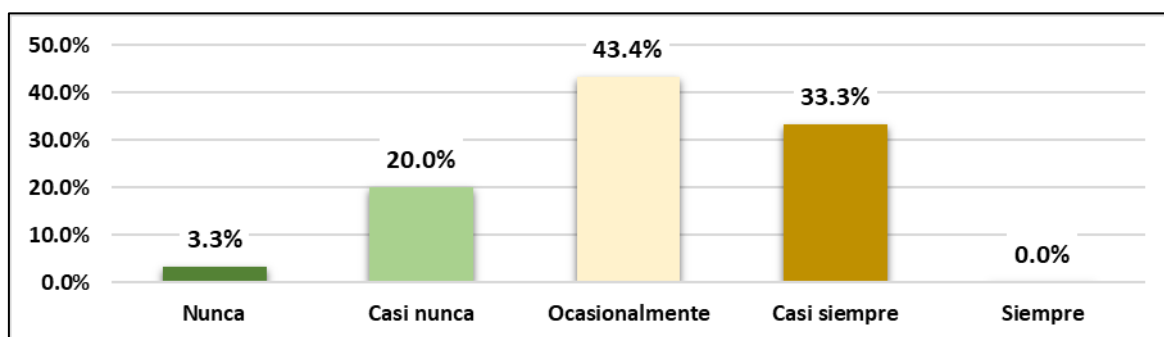
Tabla 2

La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	3.3	3.3	3.3
Casi nunca	6	20.0	20.0	23.3
Ocasionalmente	13	43.4	43.4	66.7
Casi siempre	10	33.3	33.3	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Figura 3

La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes



En la Tabla 2 y Figura 3 se observa que, de los 30 colaboradores de la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., respecto al ítem, “La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes”; el 43.4% considera Ocasionalmente, el 33.3% indica Casi siempre, el 20.0% señala Casi nunca, el 3.3% considera Nunca y el 0.0% indica Siempre. Por consiguiente, se establece que la empresa no ha establecido claramente para todos los colaboradores los criterios de evaluación de la reputación crediticia de sus clientes, esto debido a que el 66.7% de los colaboradores valoran como Nunca, Casi nunca u Ocasionalmente este rubro.

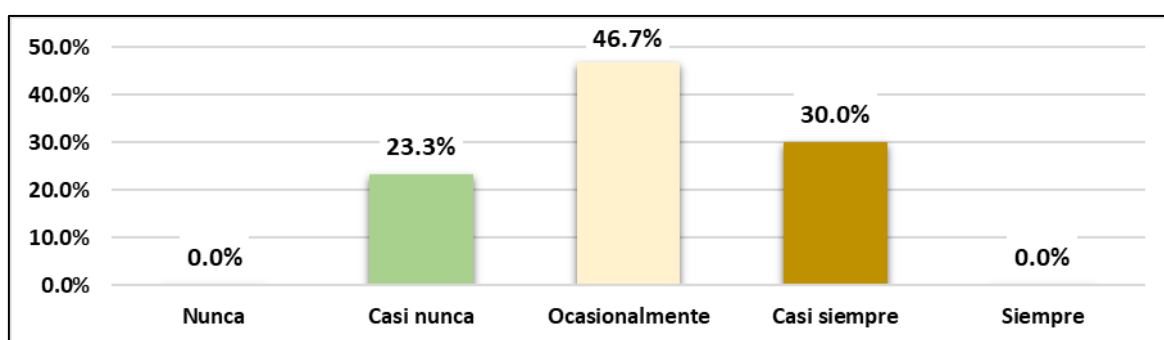
Tabla 3

La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de las referencias de crédito de los clientes

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
Casi nunca	7	23.3	23.3	23.3
Ocasionalmente	14	46.7	46.7	70.0
Casi siempre	9	30.0	30.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Figura 4

La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de las referencias de crédito de los clientes



En la Tabla 3 y Figura 4 se aprecia que, de los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., respecto al ítem, “La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de las referencias de crédito de los clientes”; el 46.7% considera Ocasionalmente, el 30.0% señala Casi siempre, el 23.3% revela Casi nunca, finalmente, el 0.0% considera Nunca y Siempre. Por lo tanto, se concluye que la empresa muestra seria debilidad respecto a los criterios de evaluación de las referencias de crédito de sus clientes, esto porque solo el 30.0% de los colaboradores valora como Casi siempre este ítem.

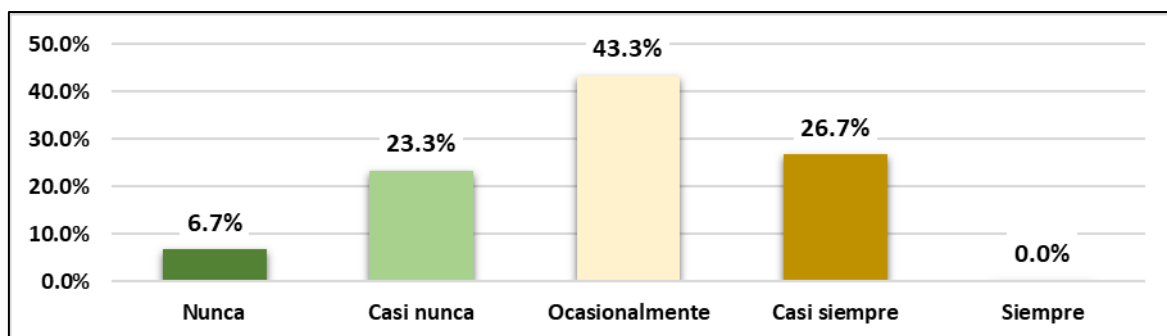
Tabla 4

La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de los índices financieros de los clientes

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nunca	2	6.7	6.7	6.7
Casi nunca	7	23.3	23.3	30.0
Ocasionalmente	13	43.3	43.3	73.3
Casi siempre	8	26.7	26.7	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Figura 5

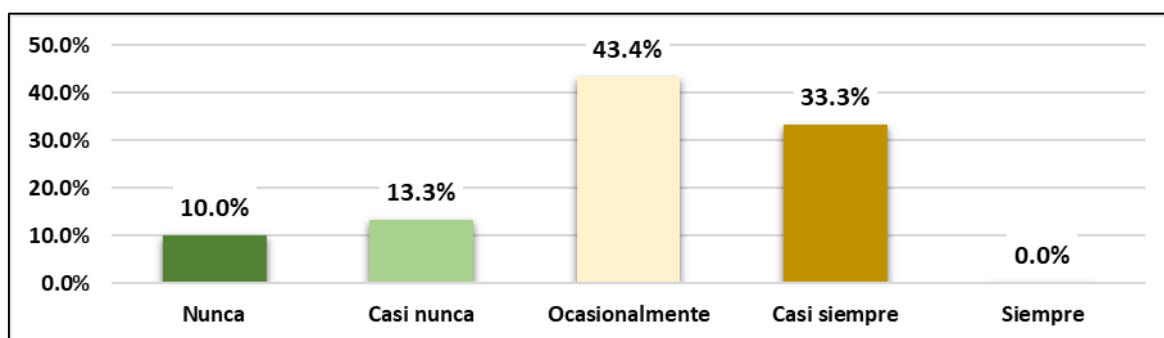
La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de los índices financieros de los clientes



En la Tabla 4 y Figura 5 se aprecia que, de los 30 colaboradores de la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., respecto al ítem, “La empresa tiene establecido de manera clara los criterios de evaluación de los índices financieros de los clientes”; el 43.3% considera Ocasionalmente, el 26.7% señala Casi siempre, el 23.3% indica Casi nunca, el 6.7% revela Nunca, por último, el 0.0% considera Siempre. Por consiguiente, se concluye que la empresa no evalúa eficientemente los índices financieros de los clientes, esto debido a que, solo el 26.7% valora como Casi siempre este rubro.

Tabla 5*Se evalúa la información financiera de los clientes que solicitan crédito*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
unca	3	10.0	10.0	10.0
Casi nunca	4	13.3	13.3	23.3
Ocasionalmente	13	43.4	43.4	66.7
Casi siempre	10	33.3	33.3	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	10.0	

Figura 6*Se evalúa la información financiera de los clientes que solicitan crédito*

En la Tabla 5 y Figura 6 se observa que, de los 30 colaboradores de la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., respecto al ítem, “Se evalúa la información financiera de los clientes que solicitan crédito”; el 43.4% indica Ocasionalmente, el 33.3% señala Casi siempre, el 13.3% revela Caso nunca, el 10.0% considera Nunca, finalmente, el 0.0% considera Siempre. Por lo tanto, se concluye que la empresa no evalúa eficientemente la información financiera de los clientes, ello porque, tan solo el 33.3% de los colaboradores valora como Casi siempre este ítem.

Análisis de las Cuentas por cobrar y la Liquidez

Dando respuesta al objetivo general, “Analizar las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”, los resultados se muestran a continuación.

Tabla 6

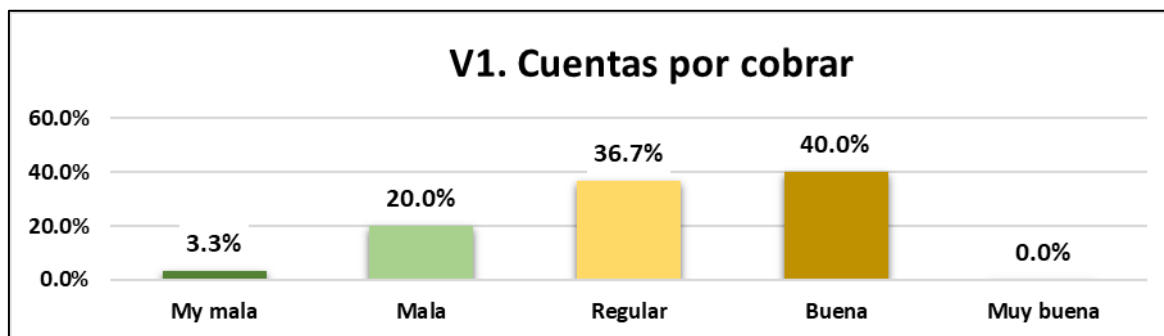
Descripción de la V1. Cuentas por cobrar

Baremos	Niveles / escala	V1. Cuentas por cobrar	
		fi	hi
[15 - 26]	Muy mala	1	3.3%
[27 - 38]	Mala	6	20.0%
[39 - 50]	Regular	11	36.7%
[51 - 62]	Buena	12	40.0%
[63 - 75]	Muy buena	0	0.0%
Total		30	100.0%

Fuente: Software estadístico SPSS

Figura 7

Descripción de la V1. Cuentas por cobrar



En la Tabla 6 y Figura 7 se aprecia que, de los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., el 40.0% señala que las Cuentas por cobrar son gestionadas de manera Buena, el 36.7% considera que es Regular, el 20.0% indica que es Mala, el 3.3% revela que es Muy mala, finalmente el 0.0% considera Muy buena. Por lo tanto, se concluye que la empresa administra deficientemente las Cuentas por cobrar, esto debido a que solo el 40.0% de los colaboradores valora como Buena.

Tabla 7*Descripción de la V2. Liquidez*

Ratio	Valor	Valoración
Capital de trabajo neto	-232,829.21	Malo
Razón corriente	0.88	Malo
Prueba ácida	0.53	Muy malo

Fuente: Software estadístico SPSS

En la Tabla 7 se aprecia que los índices de Liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. al 31 de diciembre del 2021 presentan una valoración negativa, esto debido a que: El Capital de trabajo neto tiene una cifra negativa (-232,829.21), esto significa que la empresa no está en posibilidad de cumplir sus obligaciones de corto plazo por lo tanto su índice tiene una valoración de Malo. Así mismo, la Razón corriente muestra un índice de 0.88, lo que indica que por cada Sol de deuda corriente la empresa tiene solo 88 céntimos de activo corriente para pagar, por ello, la valoración de este índice es Malo. Finalmente, la Prueba ácida revela un índice de 0.53, este dato muestra que la empresa solo dispone de 0.53 céntimos de Sol en el activo corriente sin considerar el inventario para pagar cada Sol de la deuda corriente. Por lo tanto, se concluye que, la Liquidez de la empresa es mala, por consiguiente, la empresa no está en condiciones de afrontar sus obligaciones corrientes sin contratiempos hecho que podría afectar seriamente su funcionamiento en el corto plazo.

Luego de observar el comportamiento de las Cuentas por cobrar y la Liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. se concluye que: la deficiente gestión de las Cuentas por cobrar se ve reflejada en la mala Liquidez de la empresa.

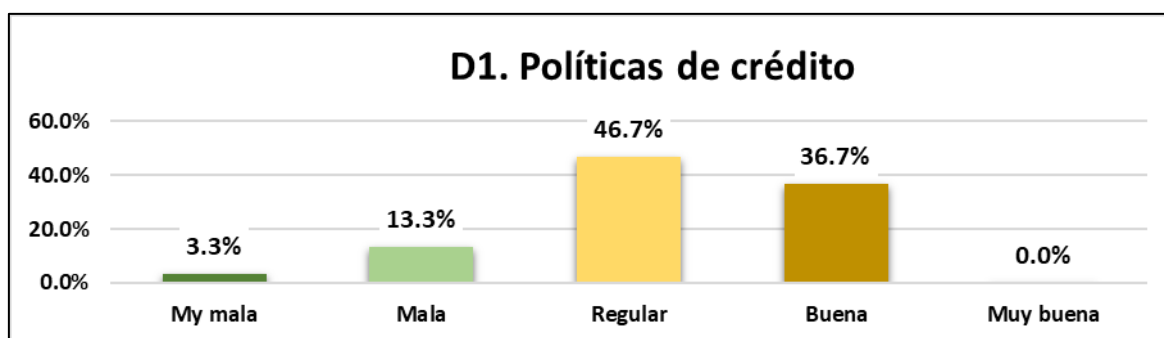
Descripción de la D1. Políticas de crédito

Según el objetivo específico 1, "Describir las políticas de crédito en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021", los resultados descriptivos se revelan a continuación.

Tabla 8*Descripción de la D1. Políticas de crédito*

Baremos	Niveles / escala	D1. Políticas de crédito	
		fi	hi
[6 - 10]	Muy mala	1	3.3%
[11 - 15]	Mala	4	13.3%
[16 - 20]	Regular	14	46.7%
[21 - 25]	Buena	11	36.7%
[26 - 30]	Muy buena	0	0.0%
Total		30	100.0%

Fuente: Software estadístico SPSS

Figura 8*Descripción de la D1. Políticas de crédito*

En la Tabla 8 y Figura 8 se observa que, de los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., el 46.7% señala que las Políticas de crédito son gestionadas de manera Regular, el 36.7% considera que es Buena, el 13.3% indica que es Mala, el 3.3% revela que es Muy mala, finalmente el 0.0% considera Muy buena. Por lo tanto, se concluye que, la empresa gestiona mal las Políticas de crédito, esto debido a que solo el 36.7% de los colaboradores valora como Buena.

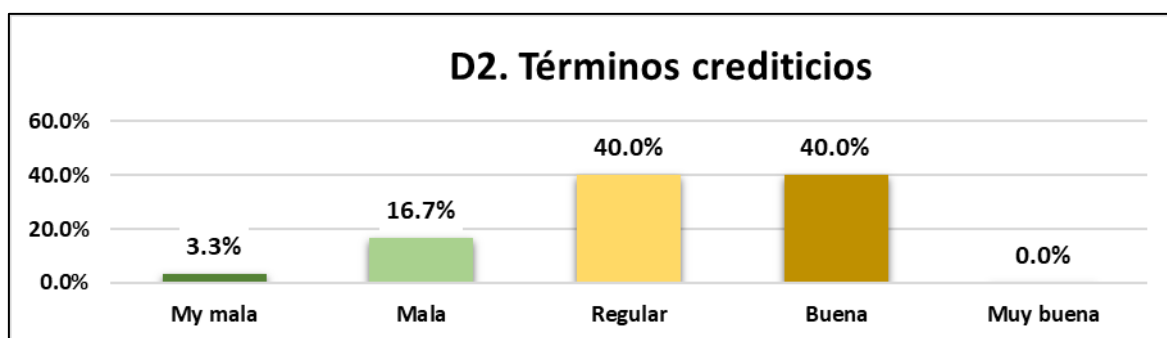
Descripción de la D2. Términos crediticios

De acuerdo al objetivo específico 2, “Describir los Términos crediticios en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”, los resultados descriptivos se muestran a continuación.

Tabla 9*Descripción de la D2. Términos crediticios*

Baremos	Niveles / escala	D2. Términos crediticios	
		fi	hi
[4 - 6]	Muy mala	1	3.3%
[7 - 9]	Mala	5	16.7%
[10 - 12]	Regular	12	40.0%
[13 - 16]	Buena	12	40.0%
[17 - 20]	Muy buena	0	0.0%
Total		30	100.0%

Fuente: Software estadístico SPSS

Figura 9*Descripción de la D2. Términos crediticios*

En la Tabla 9 y Figura 9 se aprecia que, de los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., el 40.0% indica que los Términos crediticios se gestionan manera Regular, el 40.0% considera Buena, el 16.7% indica Mala, el 3.3% revela Muy mala, por último, el 0.0% considera Muy buena. Por consiguiente, se concluye que, la empresa gestiona deficiente los Términos crediticios, esto porque solo el 40.0% de los colaboradores valora como Buena.

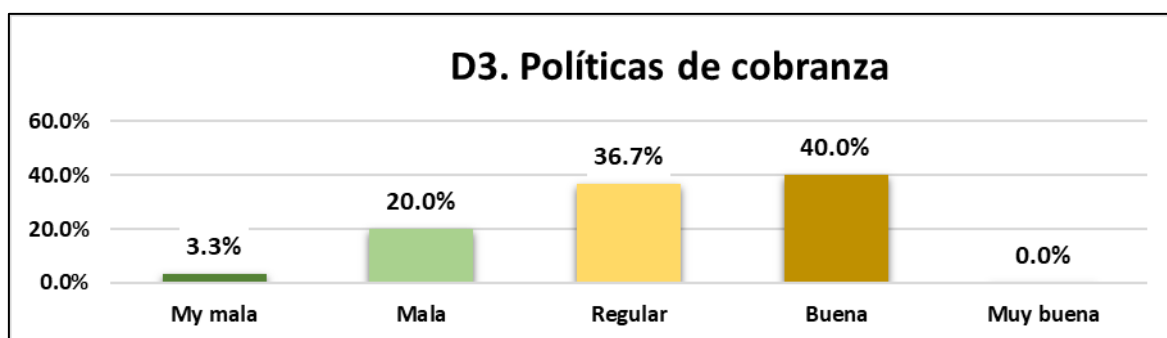
Descripción de la D3. Políticas de cobranza

Atendiendo el objetivo específico 3, “Describir las Políticas de cobranza en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”, los resultados descriptivos se exponen a continuación.

Tabla 10*Descripción de la D3. Políticas de cobranza*

Baremos	Niveles / escala	D3. Políticas de cobranza	
		fi	hi
[5 - 8]	Muy mala	1	3.3%
[9 - 12]	Mala	6	20.0%
[13 - 16]	Regular	11	36.7%
[17 - 20]	Buena	12	40.0%
[21 - 25]	Muy buena	0	0.0%
Total		30	100.0%

Fuente: Software estadístico SPSS

Figura 10*Descripción de la D3. Políticas de cobranza*

En la Tabla 10 y Figura 10 se observa que, de los 30 colaboradores de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., el 40.0% señala que las Políticas de cobranza tiene una gestionan Buena, el 36.7% considera Regular, el 20.0% revela Mala, el 3.3% indica Muy mala, finalmente, el 0.0% considera Muy buena. Por lo tanto, se concluye que, la empresa muestra debilidad en la gestión de las Políticas de cobranza, esto debido a que ningún colaborador considera la gestión como Muy buena y solo el 40.0% valora como Buena.

Descripción de la V2. Liquidez

Tabla 11

Escala de valoración de la liquidez

Escala	Capital de trabajo neto	Razón corriente	Prueba ácida
Muy malo	< (PC x 40%) *1 > PC x 160%	< 0.60 > 2.60	< 0.70 > 1.50
Malo	(PC x 40%) – (PC x 11%) PC x 131% – PC x 160%	0.60 – 0.89 2.31 – 2.60	0.70 – 0.79 1.41 – 1.50
Regular	(PC x 10%) – PC x 19% PC x 101% – PC x 130%	0.90 – 1.19 2.01 – 2.30	0.80 – 0.89 1.31 – 1.40
Bueno	PC x 20% – PC x 49% PC x 71% – PC x 100%	1.20 – 1.49 1.71 – 2.00	0.90 – 0.99 1.21 – 1.30
Muy bueno	PC x 50% – PC x 70%	1.50 – 1.70	1.0 – 1.20

*1 PC = Pasivo Corriente

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12

Descripción de la D4. Capital de trabajo neto

Ratio de liquidez	Datos
<i>Activo corriente – Pasivo corriente</i>	1,790,593.58 – 2,023,422.79
Capital de trabajo neto	-232,829.21

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 12 se observa que el índice del Capital de trabajo neto = -232,829.21, además, representa el -11.51% del pasivo corriente; este resultado revela que la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. no podría afrontar sus obligaciones de corto plazo debido al déficit que se evidencia en este índice. Por lo tanto, se concluye que el índice del Capital de trabajo neto al 31 de diciembre del 2021 es Malo.

Tabla 13*Descripción de la D6. Razón corriente*

Ratio de liquidez	Datos
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{1,790,593.58}{2,023,422.79}$
Razón corriente	0.88

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 13 se observa que el índice de la Razón corriente = 0.88, además, este índice revela que la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. tiene 0.88 céntimos de Sol en el activo corriente por cada Sol de deuda a corto plazo, esto significa que la empresa tendrá dificultades para afrontar sus deudas de corto plazo. Por consiguiente, se concluye que el índice de la Razón corriente al 31 de diciembre del 2021 es Malo.

Tabla 14*Descripción de la D6. Prueba ácida*

Ratio de liquidez	Datos
$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{1,790,593.58 - 724,622.65}{2,023,422.79}$
Prueba ácida	0.53

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 14 se observa que el índice de la Prueba ácida = 0.53, además, este índice revela que la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. tiene 0.53 céntimos de Sol en el activo corriente menos los inventarios por cada Sol de deuda a corto plazo, esto significa que la empresa está expuesta a no poder cumplir sus deudas de corto plazo, especialmente aquellas que están próximas vencer. En consecuencia, se concluye que el índice de la Prueba ácida al 31 de diciembre del 2021 es Muy malo.

4.3. Contrastación de hipótesis

Las hipótesis planteadas fueron contrastadas a través de la estadística inferencial, para ello, en primer lugar, se realizó la prueba de normalidad por medio

del estadístico Shapiro-Wilk con el fin de conocer el tipo de distribución que presentan las variables y establecer la prueba estadística para determinar la relación entre las variables y dimensiones.

Tabla 15

Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	,928	30	,008
Políticas de crédito	,917	30	,004
Términos crediticios	,948	30	,134
Políticas de cobranza	,935	30	,012

Fuente: Software estadístico SPSS

En la Tabla 15 se aprecia que el valor p de la variable Cuentas por cobrar es $0.008 < 0.05$, además, el valor p de sus tres dimensiones son 0.04, 0.134 y 0.012; Por lo tanto, se concluye que la variable Cuentas por cobrar presenta una distribución diferente a la normal, por lo tanto, la contrastación de hipótesis se debe hacer mediante una prueba no paramétrica.

Por otra parte, con el fin de probar las hipótesis y debido a que la información corresponde a dos variables independientes, si utilizó la prueba de chi cuadrado (χ^2), para ello, se consideró lo siguiente:

Si $p > 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_0 y se rechaza la H_a (Variables independientes)

Si $p < 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_a y se rechaza la H_0 (Variables relacionadas)

Prueba de hipótesis general

H₀ No existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

H_a Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

Tabla 16

Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis general

	Liquidez			
	Prueba	Valor	N	Sig. (bilateral)
Cuentas por cobrar	Chi-cuadrado de Pearson	8,800	30	,032

Fuente: Estadístico SPSS

En la Tabla 16 se observa:

- Sig. (bilateral) o $p = 0.032 < 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_a
- Chi-cuadrado de Pearson = 8.800 \rightarrow existe relación entre las variables cuentas por cobrar y liquidez

Por lo tanto, se concluye que: “Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”.

Prueba de hipótesis específica 1

H₀ No existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

H_a Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

Tabla 17

Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 1

	Liquidez			
	Prueba	Valor	N	Sig. (bilateral)
Políticas de crédito	Chi-cuadrado de Pearson	10,817	30	,013

Fuente: Estadístico SPSS

En la Tabla 17 se observa:

- Sig. (bilateral) o $p = 0.013 < 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_a
- Chi-cuadrado de Pearson = 10.817 \rightarrow existe relación entre la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez

Por lo tanto, se concluye que: “Existe una relación directa y significativa entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”.

Prueba de hipótesis específica 2

H₀ No existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

H_a Existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

Tabla 18

Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 2

	Liquidez			
	Prueba	Valor	N	Sig. (bilateral)
Términos crediticios	Chi-cuadrado de Pearson	9,664	30	,022

Fuente: Estadístico SPSS

En la Tabla 18 se observa:

- Sig. (bilateral) o $p = 0.022 < 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_a
- Chi-cuadrado de Pearson = 9.664 \rightarrow existe relación entre la dimensión términos crediticios y la variable liquidez

Por lo tanto, se concluye que: “Existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”.

Prueba de hipótesis específica 3

H₀ No existe una relación directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

H_a Existe una relación directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021

Tabla 19

Prueba Chi-cuadrado de Pearson para la hipótesis específica 3

	Liquidez			
	Prueba	Valor	N	Sig. (bilateral)
Políticas de cobranza	Chi-cuadrado de Pearson	8,800	30	,032

Fuente: Estadístico SPSS

En la Tabla 19 se observa:

- Sig. (bilateral) o $p = 0.032 < 0.05 \rightarrow$ se aprueba la H_a
- Chi-cuadrado de Pearson = 8.800 \rightarrow existe relación entre la dimensión políticas de cobranza y la variable liquidez

Por lo tanto, se concluye que: “Existe una relación directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021”

V. DISCUSIÓN

Respecto a la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021, los resultados descriptivos muestran que el 40% de la muestra valora como buena la gestión de las cuentas por cobrar, mientras que el 60% valora como Regular, Malo y Muy malo; por otro lado, los índices de liquidez son valorados en promedio como Malo. Además, los resultados inferenciales, valor $p = 0.032 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 8.800, permiten concluir que existe una relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. en el periodo 2021. Los resultados antes citados guardan relación con Carriel (2019) cuando concluye que las cuentas por cobrar influyen de manera negativa en la liquidez de las pymes, esto debido a que menos del 50% de la muestra considera que las cuentas por cobrar se gestionan eficientemente y las ratios de liquidez evidencia que las pymes tendrían problemas de pago con las deudas menores a 30 días. También, con Molina y Vásquez (2019) cuando revelan que el 74.07% de las cuentas por cobrar muestran una morosidad de entre 30 a 90 días; 8.46% entre 91 y 180 días; 9,84% mayor a 181 días: Por otra parte, la liquidez refleja una situación crítica debido a que el capital de trabajo neto muestra cifras negativas, finalmente, concluyen que la administración de las cuentas por cobrar afecta de forma directa en la liquidez de la empresa. Así mismo, con Lino (2018) cuando señala que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa, debido a que las cuentas por cobrar se han ido incrementando hasta alcanzar un 65% del total del activo, hecho que afecta negativamente la liquidez de la empresa poniendo en riesgo el cumplimiento de sus obligaciones. Además, con Flores (2019) cuando revela que las cuentas por cobrar morosas con vencimiento hasta 30 días alcanzan el 30%, con vencimiento a 90 días el 30% y con vencimiento mayor a 90 días el 40%. Por consiguiente, concluye que la gestión de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez de la institución. Asimismo, con Arana (2017) quien sostiene que las cuentas por cobrar influyen de manera negativa en la liquidez de la empresa, esto debido a que la morosidad de las cuentas por cobrar alcanza el 42% conformada de la siguiente manera: 28% con morosidad entre 1 y 60 días, 12% entre 61 y 120 días; y 2% más de 121 días.

Por otra parte, los resultados no guardan relación con los obtenidos por Burga y Rodrigo (2019) cuando revela que el promedio máximo de cobranza alcanza los 32.7 días, mientras que los índices de liquidez alcanzan hasta 3.0 en liquidez corriente y 2.7 en la prueba ácida; por lo tanto, concluye que las cuentas por cobrar no inciden de manera considerable sobre los índices de liquidez de la organización.

Respecto a la relación entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021, los resultados descriptivos revelan que el 36.7% de la muestra valora como Buena las políticas de crédito, mientras que el 63.3% valoran como Regular, Malo y Muy malo; Respecto a la liquidez los tres índices son valorados en promedio como Malo. Por otra parte, los resultados inferenciales, valor $p = 0.013 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 10.817, permiten concluir que existe una relación entre las políticas de crédito y la liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. en el periodo 2021. Estos resultados tienen relación con los obtenidos por: Carriel (2019) cuando señala el 40% de la muestra considera que se cumple con las políticas de crédito establecidas y evalúan permanentemente la cartera de créditos, por lo que concluye que las deficientes políticas de crédito han generado cuentas por cobrar morosas que afectan negativamente la liquidez de la empresa. También, con Molina y Vásquez (2019) cuando sostienen que el hecho de no tener claramente establecido los procedimientos y las políticas de crédito ha provocado un aumento de las cuentas morosas e incobrables, en consecuencia, la liquidez de la empresa se ve afectada corriendo el riesgo de no poder afrontar las obligaciones corrientes. Así también, con Lino (2018) cuando revela que la cartera elevada de cuentas por cobrar morosas que alcanza el 65% se debe fundamentalmente a la carencia de políticas de crédito, esto ha generado una liquidez insuficiente para la empresa.

Además, con Flores (2019) cuando revela que solo el 20% de la muestra considera que, si se tiene establecido las políticas de crédito, por lo tanto, la existencia de una cartera elevada de cuentas por cobrar morosas se debe fundamentalmente a la falta de estas políticas y al hecho de que el personal que realiza las ventas al crédito no genera reportes adecuadamente documentados

como para facilitar la gestión de cobranza. Finalmente, con Arana (2017) quien encuentra que el 40% considera que el procedimiento para otorgar créditos es Regular, además, la empresa no cuenta con políticas de crédito y no se ha establecido qué personal está autorizado para otorgan crédito, en consecuencia, la liquidez de la empresa se ve afectada negativamente.

Respecto a la relación que existe entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021, los resultados descriptivos revelan que el 40.0% de la muestra valora como Buena las políticas de crédito, mientras que el 60.0% valoran como Regular, Malo y Muy malo; Respecto a la liquidez los tres índices son valorados en promedio como Malo. Por otra parte, los resultados inferenciales, valor $p = 0.022 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 9.664, permiten concluir que existe una relación entre los términos crediticios y la liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. en el periodo 2021. Los resultados expuestos guardan relación con: Carriel (2019) quien observa que hay una debilidad en el análisis de las condiciones del crédito al ver que el 40% de la muestra considera que se revisa de manera constante las condiciones de crédito como tiempo y monto, esta debilidad ha contribuido a la existencia de cuentas por cobrar morosas que afecta negativamente la liquidez de la empresa.

Respecto a la relación que existe entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021, los resultados descriptivos revelan que el 40.0% de la muestra valora como Buena las políticas de crédito, mientras que el 60.0% valoran como Regular, Malo y Muy malo; Respecto a la liquidez los tres índices son valorados en promedio como Malo. Por otra parte, los resultados inferenciales, valor $p = 0.032 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 8.800 permiten concluir que existe una relación entre las políticas de cobranza y la liquidez en la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. en el periodo 2021. Los resultados obtenidos guardan relación con los alcanzados por: Carriel (2019) cuando revela que el 33% de la muestra considera que existen políticas de cobranza que aseguran la recuperación los créditos; además, la falta de análisis de la cartera vencida trae como consecuencia que las cuentas por cobrar entren en condición de morosas y de esta manera afecta la liquidez. Así mismo, con Molina y

Vásquez (2019) quienes revelan que la falta de procedimientos y políticas de cobranza provocaron el incremento de las cuentas morosas, que alcanzó hasta el 92% con morosidad mayor a los 30 días, afectando seriamente la liquidez de la empresa poniendo en riesgo la posibilidad de pagar sus deudas de corto plazo sin contratiempos. También, con Lino (2018) cuando indica que la morosidad de las cuentas y la incobrabilidad que alcanza un aproximado del 3% anual del total de las cuentas por cobrar se debe especialmente a la falta de políticas de cobranza, haciendo que la liquidez de la empresa muestre índices que evidencian el riesgo de no poder cumplir sus obligaciones de corto plazo como las tributarias y comerciales. Además, con Flores (2019) cuando revela que solo el 30% de los gestores de crédito respalda las gestiones de cobranza debido a que no se generan adecuados reportes documentados, esto debido a que la oficina de cobranzas no tiene establecido los procedimientos de cobranza, en consecuencia, la morosidad de las cuentas por cobrar muestra un nivel muy elevado y prolongado, mientras que la caja muestra déficit.

Por otra parte, los resultados difieren con los obtenidos por Arana (2017) cuando señala que el 62% valora las políticas de cobranza como Regular, ello debido a que la empresa no cuenta con un sistema contable que genere oportunamente los saldos de las cuentas por cobrar y los vencimientos, asimismo, no se realizan conciliaciones con el fin de establecer el estado de morosidad de cada cliente, estos hechos han afectado de manera negativa la liquidez de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

1. Los resultados inferenciales, valor $p = 0.032 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 8.800, permiten concluir que: Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021.
2. Los resultados inferenciales, valor $p = 0.013 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 10.817, permiten concluir que: Existe una relación directa y significativa entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021.
3. Los resultados inferenciales, valor $p = 0.022 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 9.664, permiten concluir que: Existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021.
4. Los resultados inferenciales, valor $p = 0.032 < 0.05$ y el valor de Chi-cuadrado de Pearson = 8.800 permiten concluir que: Existe una relación directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. analizar, evaluar, replantear y controlar de manera periódica y permanente los procedimientos, estrategias y políticas que permitan administrar eficientemente las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa.
2. Se recomienda al gerente de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L, por un lado, evaluar, rediseñar y socializar adecuadamente las políticas de crédito con todo el personal encargado de realizar las ventas al crédito; por otro lado, exigir a la oficina de control interno realizar un seguimiento constante al cumplimiento de esas políticas y reportar inmediatamente cuando estas no sean cumplidas.
3. Se recomienda al gerente de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. analizar los puntos críticos que generan mayor problema en los términos crediticios, determinar el origen de estos y para replantearlos; además, difundir, socializar y evaluar constantemente su cumplimiento.
4. Se recomienda al gerente de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. rediseñar las políticas de cobranza, socializarlas adecuadamente y evaluar constantemente su cumplimiento.

REFERENCIAS

- Abreu, J. L. (2012). Constructos, Variables, Dimensiones, Indicadores & Congruencia. *International Journal of Good Conscience*, 7(3), 123-130. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v7-n3/7\(3\)123-130.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n3/7(3)123-130.pdf)
- Acosta, C. P., Benavides, I. E., & Terán, M. B. (2016). *Fundamentos Contables Básicos*. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Anghel, B., Lacuesta, A., & Tagliati, F. (2021). Encuesta de Competencias Financieras en las pequeñas empresas 2021: principales resultados. *Documentos ocasionales N° 2129, Banco de España*. Obtenido de <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/19236>
- Arana, J. M. (2017). *La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa corporación Green Valley S.A.C. – Trujillo 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13515>
- Arias, J., Villasís, M. A., & Miranda, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206. doi:<https://doi.org/10.29262/ram.v63i2.181>
- Arroba, J. E., Morales, J. A., & Villavicencio, E. J. (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-11. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Baena, G. M. (2017). *Metodología de la investigación (3.a ed.)*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Behar, D. S. (2008). *Metodología de la investigación*. Ediciones Shalom.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación (3.a Ed.)*. Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Blanco, R., Mayordomo, S., Menéndez, Á., & Mulino, M. (2021). El impacto de la crisis del COVID-19 sobre la vulnerabilidad financiera de las empresas españolas. *Documentos ocasionales N° 2119, Banco de España*. Obtenido de <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/17431/1/do2119.pdf>
- Bravo, G., & Mondragón, H. (2010). *Administración Financiera*. Instituto Politécnico Nacional.
- Burga, H. O., & Rodrigo, S. A. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, Periodos 2013-2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/1659>
- Calvo, J. M., & Básamo, M. L. (2017). *Principios de administración y contabilidad: Una perspectiva empresarial*. EDUCC - Editorial de la Universidad Católica de Córdoba.
- Carriel, M. L. (2019). *Auditoría de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las compañías PYMES dedicadas a la comercialización de aceites y lubricantes ubicadas en el sector norte de la ciudad de Guayaquil*. [Tesis de maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2999>

- Chiriani, J. E., Alegre, M. Á., & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Revista Científica de la UCSA*, 7(1), 23-30. Obtenido de <https://revista.ucsa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucsa/article/view/27/27>
- Del Cid, A., Méndez, R., & Sandoval, F. (2011). *Investigación. Fundamentos y metodología (2.a ed.)*. Pearson Educación.
- Domínguez, I. (2015). Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial. *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas*, 9(1), 66-80. Obtenido de <http://www.cofinhab.uh.cu/index.php/RCCF/article/view/166/165>
- Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. F. (2018). *Finanzas corporativas: Enfoque central (2.a ed.)*. CENGAGE Learning.
- Fernández, J. A. (2018). *Administración financiera*. Ediciones USTA.
- Flores, J. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la Estación de Servicios Petrolcenter SAC - Arequipa 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/11157>
- Gallegos, S. V., Galarreta, G. I., Ruiz, P. J., & Gutiérrez, J. E. (2017). Estudio de métodos para disminuir el índice de morosidad en una empresa prestadora de servicios de cobranza. *Revista Científica Ingeniería: Ciencia, tecnología e Innovación*, 4(1), 1-11. Obtenido de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/ING/article/view/535>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera (12ª. ed.)*. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- González, M. (2002). Aspectos éticos en la investigación científica. *Ciencia y enfermería*, 8(1), 15-18.
- Haime, L. (2005). *Planeación financiera en la empresa moderna*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. MacGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación (6.a ed.)*. McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Herrera, A. G., Betancourt, V. A., Herrera, A. H., Vega, S. R., & Vivanco, E. C. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 153-162.
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera (3ª. ed.)*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Higuerey, A. (2007). *Administración de las Cuentas por Cobrar*. Universidad de los Andes. Núcleo Universitario "Rafael Rangel".

- Jácome, N. J., Sepúlveda, M. Z., & Antuny, J. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172. Obtenido de <http://190.143.117.169/ojs/index.php/gestionyd/article/view/250/246>
- Lino, J. A. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercializadora ecuatoriana de calzado, Comecsa S.A., cantón La Libertad, año 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4529>
- Medina, S. A., Cañizalez, B., Ruata, S. A., & González, E. E. (2018). *Contabilidad General*. Editorial CIDEPRO.
- Molina, D., & Vásquez, Y. S. (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*. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12494/15478>
- Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Gupo Editoria Patria, S.A. de C.V.
- Múnera, H. D. (2016). *Gestión Financiera*. Uniremington.
- Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación. Diseño y Ejecución*. Colombia: Ediciones de la U.
- Palacios, D. (2017). *Contabilidad. Manual autoformativo interactivo*. Universidad Continental.
- Páramo, P. F. (2017). *La investigación en ciencias sociales. Técnicas de recolección de información*. Universidad Piloto de Colombia.
- Puente, M. I., Viñán, J. A., & Aguilar, J. B. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Editorial Politécnica ESPOCH .
- Ramírez, T. (1999). *Cómo hacer un proyecto de investigación*. Editorial Panapo.
- Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma.
- Santandreu, E. (2002). *Manual del Credit Manager*. Ediciones Gestión 2000, S.A.
- Valderrama, S. (2016). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Editorial San Marcos EIRL.
- Valencia, A. (2016). Impacto financiero, tributario en la gestión económica según el sistema de deducciones. *Quipykamayoc*, 24(46), 101-109. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13245>
- Vásquez, C. A., Terry, O. F., Huaman, M. J., & Cerna, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar. Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25(2), 195-214. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7900910>

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2007). *Análisis de Estados Financieros (9.a ed.)*. México: McGraw-Hill Companies. Inc.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título: Cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021				
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable y Dimensiones	Metodología
¿En qué medida se relaciona las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?	Determinar el tipo de relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021	Existe una relación directa y significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021	VARIABLE 1: Cuentas por cobrar Dimensiones: - Políticas de crédito - Términos crediticios - Políticas de cobranza VARIABLE 2: Liquidez Dimensiones: - Capital de trabajo neto - Razón corriente - Prueba ácida	Tipo de investigación: Aplicada Diseño de investigación: Nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental transversal y enfoque cuantitativo Población y Muestra: 30 colaboradores y Estados Financieros de la Embotelladora Cusco del Sol S.R.L. Técnica e instrumento de recolección: Encuesta – Cuestionario Análisis documentario- Ficha documental Análisis de la información Estadística descriptiva e inferencial utilizando el software SPSS.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas		
1. ¿En qué medida se relaciona las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?	1. Determinar el tipo de relación que existe entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021	1. Existe una relación directa y significativa entre las políticas de crédito y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021		
2. ¿En qué medida se relaciona los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?	2. Determinar el tipo de relación que existe entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021	2. Existe una relación directa y significativa entre los términos crediticios y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021		
3 ¿En qué medida se relaciona las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021?	3. Determinar el tipo de relación que existe entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021	3. Existe una relación directa y significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez en la empresa Embotelladora Cusco del Sol S.R.L., periodo 2021		

Anexo 2. Matriz de operacionalización

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar son la extensión de un crédito otorgado a los clientes por operaciones de carácter comercial, y generalmente por un tiempo prudente, además, es un instrumento utilizado por la mercadotecnia con el propósito de promover las ventas y a través de esta mejorar las utilidades. El control de este activo merece la atención de los siguientes aspectos: políticas de crédito, términos crediticios y políticas de cobranza. (Higuerey, 2007)	Las cuentas por cobrar como variable cuantitativa está constituida por tres dimensiones, la recolección de datos para medir esta variable y sus dimensiones se hará aplicando un cuestionario con 15 ítems valorados con la escala de Likert	Políticas de crédito	- Normas de crédito - Análisis del crédito	1,2,3 4,5,6	Escala de Likert 1. Nunca 2. Casi nunca 3. Ocasionalmente 4. Casi siempre 5. Siempre
			Términos crediticios	- Descuento por pronto pago - Periodo de descuento por pronto pago - Periodo del crédito	7 8 9,10	
			Políticas de cobranza	- Gastos de cobranza - Pérdida por cuentas incobrables	11,12,13 14,15	
Liquidez	La liquidez es aquella que muestra la capacidad de la empresa para pagar sus acreencias a corto plazo, una liquidez baja es un mensaje anticipado de problemas de efectivo que podrían desencadenar en problemas mayores como la quiebra de la empresa, los índices utilizados para evaluar este rubro son: El capital de trabajo neto, la razón corriente y la prueba ácida. (Herz, 2018)	La liquidez como variable cuantitativa está constituida por tres dimensiones, la recolección de datos para medir esta variable y sus dimensiones se hará por medio de una ficha documental.	Capital de trabajo neto	- Activo corriente - Pasivo corriente	Ratio de Capital de trabajo neto	Escala: 1. Muy mala 2. Mala 3. Regular 4. Buena 5. Muy buena
			Razón corriente	- Activo corriente - Pasivo corriente	Ratio de Razón corriente	
			Prueba ácida	- Activo corriente - Inventarios - Pasivo corriente	Ratio de Prueba ácida	

Anexo 3. Validación de instrumentos

Observaciones (precisar si hay suficiencia): EXISTE SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE

DNI: 09925834

Especialidad del validador: CPC. DOCTOR EN ADMINISTRACION

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 08 de abril de 2022

FIRMADO

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____ HAY SUFICIENCIA _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. CABRERA ARIAS LUIS MARTÍN

DNI: 08870441

Especialidad del validador: INVESTIGACIÓN

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 03 de mayo de 2022



Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

DNI:

Especialidad del validador:

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 11 de marzo de 2022



Firma del Experto Informante.