

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES

ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



T E S I S

**La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las
empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021**

Para optar el título profesional de:

Contador Público

Autores: Bach. Angela MORENO CASO

Bach. Jimmy Albert DUEÑAS YALI

Asesor: Dr. Julián Cipriano ROJAS GALLUFFI

Cerro de Pasco – Perú – 2022

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES

ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



T E S I S

**La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las
empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021**

Sustentada y aprobada ante los miembros del jurado:

Dr. Ladislao ESPINOZA GUADALUPE
PRESIDENTE

Dr. Carlos David BERNALDO FAUSTINO
MIEMBRO

Mg. Nemías CRISPÍN COTRINA
MIEMBRO

DEDICATORIA

A Dios por permitirnos y darnos la oportunidad de culminar nuestros estudios. A nuestros padres por ser la inspiración y el pilar fundamental de alcanzar nuestras metas por medio del esfuerzo y empeño de uno mismo.

AGRADECIMIENTO

A nuestra alma mater la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, por habernos permitido ser parte de ella y formarnos en sus aulas de la carrera de contabilidad, enseñándonos que la dedicación y el esfuerzo son las dos armas necesarias para alcanzar nuestros sueños, así como también a los diferentes docentes que nos brindaron sus conocimientos y su apoyo para el logro de esta meta.

Debemos agradecer, también a nuestros padres ya que tuvimos el privilegio de contar con su apoyo, que nos motivaron a culminar nuestros estudios lo cual fue una labor ardua, pero a la vez gratificante.

RESUMEN

La tesis se realizó con la finalidad de determinar, la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar, en el logro de la liquidez empresarial, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, en el año 2021.

Tanto para la variable independiente y dependiente, se aplicó el cuestionario a noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales del departamento de Pasco.

En las pruebas de hipótesis se utilizó los estadísticos de Correlación de Pearson y Regresión Lineal, en las cuatro hipótesis específicas, el valor de P es menor de 0.05 (0.042, 0.049, 0.044 y 0.036, respectivamente), siendo P menor de 0.05, se confirman la hipótesis de estudio H_1 y se rechazan las hipótesis nulas (H_0).

La conclusión general es: La **gestión de cuentas por cobrar**, incidió significativamente en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021. La administración de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo de efectivo generado por la fuente de ingresos.

Palabras claves: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, políticas de crédito, políticas de cobranza, indicadores de liquidez, indicadores de gestión.

ABSTRACT

The purpose of the thesis was to determine the impact of accounts receivable management on the achievement of business liquidity in the commercial enterprises of the department of Pasco in the year 2021.

For both the independent and dependent variable, the questionnaire was applied to ninety-eight (98) owners and/or representatives of an equal number of commercial enterprises in the department of Pasco.

In the hypothesis tests, the Pearson Correlation and Linear Regression statistics were used, in the four specific hypotheses, the P value is less than 0.05 (0.042, 0.049, 0.044 and 0.036, respectively), being P less than 0.05, the study hypothesis (Hi) is confirmed and the null hypothesis (Ho) is rejected.

The overall conclusion is: Accounts receivable management, had a significant impact on generating liquidity, in commercial enterprises in the department of Pasco, year 2021. The management of accounts receivable has a direct impact on the liquidity of the company, since a collection is the end of the commercial cycle where the profit from a sale is received and represents the cash flow generated by the source of income.

Key words: Accounts receivable management, liquidity, credit policies, collection policies, liquidity indicators, management indicators.

INTRODUCCIÓN

Señores miembros del jurado:

Sometemos a vuestro elevado criterio la tesis intitulada: **“La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021”**. Con la finalidad de optar el título profesional de Contador Público.

Las cuentas por cobrar son importantes ya que **representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados**. Así mismo, son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa.

La hipótesis general o conjetura realizado a partir del problema planteado fue: **La gestión de cuentas por cobrar**, ha incidido significativamente en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar y la variable dependiente: Liquidez empresarial.

La investigación comprende cuatro capítulos, en el **Primer Capítulo**, se consideró la **realidad problemática**, respecto a la gestión de cuentas por cobrar; asimismo se planteó el **problema general y específicos**; los **objetivos de la investigación**, al final se expuso la justificación de la investigación.

En el **Segundo Capítulo**, hemos desarrollado los antecedentes de la investigación y el marco teórico.

En el **Tercer Capítulo**, comprende la **metodología y técnicas de investigación**, considerando una investigación no experimental cuantitativa, tipo de investigación aplicada, diseño transversal – correlacional.

El **Cuarto Capítulo**, se presentan los **resultados** obtenidos, mostrados en cuadros y gráficos; a su vez, incluye la contrastación de hipótesis y la discusión de los resultados.

INDICE

Pág.

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

INDICE

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	Identificación y determinación del problema	1
1.2	Delimitación de la investigación	2
1.3	Formulación del problema	3
1.3.1	Problema general	3
1.3.2	Problemas específicos	3
1.4	Formulación de objetivos.....	3
1.4.1	Objetivo general	3
1.4.2	Objetivos específicos.....	3
1.5	Justificación de la investigación	4
1.6	Limitaciones de la investigación	4

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de estudio.....	6
2.2	Bases teóricas – científicas	9
2.2.1	Gestión de cuentas por cobrar	11
2.2.2	Liquidez empresarial.....	21
2.3	Definición de términos básicos.....	24
2.4	Formulación de hipótesis	25
2.4.1	Hipótesis general	25
2.4.2	Hipótesis específicas	25

2.5	Identificación de variables	26
2.6	Definición operacional de variables e indicadores	27

CAPÍTULO III METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1	Tipo de investigación	29
3.2	Nivel de investigación	30
3.3	Métodos de investigación.....	30
3.4	Diseño de investigación	31
3.5	Población y muestra	32
3.5.1	Población.....	32
3.5.2	Muestra.....	33
3.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	34
3.7	Selección, validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación	34
3.8	Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	35
3.9	Tratamiento estadístico	37
3.10	Orientación ética filosófica y epistémica	37

CAPITULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1	Descripción del trabajo de campo	38
4.2	Presentación, análisis e interpretación de resultados	39
4.3	Prueba de hipótesis	63
4.3.1	Primera hipótesis	63
4.3.2	Segunda hipótesis	65
4.3.3	Tercera hipótesis.....	68
4.3.4	Cuarta hipótesis	70
4.4	Discusión de resultados.....	73

CONCLUSIONE

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

	<u>Pág.</u>
Tabla 1 <i>Identificación de variables</i>	26
Tabla 2 <i>Matriz de operacionalización de variables</i>	27
Tabla 3 <i>Matriz de consistencia en la construcción de instrumentos de investigación</i> ..	34
Tabla 4 <i>Cuestionario pregunta: 01 - V.I.</i>	39
Tabla 5 <i>Cuestionario pregunta: 02 V.I.</i>	40
Tabla 6 <i>Cuestionario pregunta: 03 - V.I.</i>	41
Tabla 7 <i>Cuestionario pregunta: 04 - V.I.</i>	42
Tabla 8 <i>Cuestionario pregunta: 05 V.I.</i>	43
Tabla 9 <i>Cuestionario pregunta: 06 V.I.</i>	44
Tabla 10 <i>Cuestionario pregunta: 07 V.I.</i>	45
Tabla 11 <i>Cuestionario pregunta: 08 - V.I.</i>	46
Tabla 12 <i>Cuestionario pregunta: 09 - V.I.</i>	47
Tabla 13 <i>Cuestionario pregunta: 10 -V.I.</i>	48
Tabla 14 <i>Cuestionario pregunta: 11 - V.I.</i>	49
Tabla 15 <i>Cuestionario pregunta: 12 -V.I.</i>	50
Tabla 16 <i>Cuestionario pregunta: 01- V.D.</i>	51
Tabla 17 <i>Cuestionario pregunta: 02 - V.D.</i>	52
Tabla 18 <i>Cuestionario pregunta: 03 - V.D.</i>	53
Tabla 19 <i>Cuestionario pregunta: 04 - V.D.</i>	54
Tabla 20 <i>Cuestionario pregunta: 05 - V.D.</i>	55
Tabla 21 <i>Cuestionario pregunta: 06 - V.D.</i>	56
Tabla 22 <i>Cuestionario pregunta: 07 - V.D.</i>	57
Tabla 23 <i>Cuestionario pregunta: 08 - V.D.</i>	58
Tabla 24 <i>Cuestionario pregunta: 09 - V.D.</i>	59
Tabla 25 <i>Cuestionario pregunta: 10 - V.D.</i>	60
Tabla 26 <i>Cuestionario pregunta: 11 - V.D.</i>	61
Tabla 27 <i>Cuestionario pregunta: 12 - V.D.</i>	62
Tabla 28 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 1, Coeficiente de Correlación de Pearson</i>	63
Tabla 29 <i>Coeficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 1</i>	64

Tabla 30 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 1, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson</i>	64
Tabla 31 <i>Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 1</i>	64
Tabla 32 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 2, Coeficiente de Correlación de Pearson</i>	66
Tabla 33 <i>Coeficiente de Correlación de Pearson, Hipótesis específico 2</i>	66
Tabla 34 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 2, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson</i>	66
Tabla 35 <i>Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 2</i>	67
Tabla 36 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 3, Coeficiente de Correlación de Pearson</i>	68
Tabla 37 <i>Coeficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 3</i>	69
Tabla 38 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 3, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson</i>	69
Tabla 39 <i>Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 3</i>	69
Tabla 40 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 4, Coeficiente de Correlación de Pearson</i>	71
Tabla 41 <i>Coeficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 4</i>	71
Tabla 42 <i>Resumen cuestionario: Hipótesis específico 4, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson</i>	72
Tabla 43 <i>Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 4</i>	72
Tabla 44 <i>Discusión de resultados: Hipótesis específico 1</i>	74
Tabla 45 <i>Discusión de resultados: Hipótesis específico 2</i>	74
Tabla 46 <i>Discusión de resultados: Hipótesis específico 3</i>	75
Tabla 47 <i>Discusión de resultados: Hipótesis específico 4</i>	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<u>Pág.</u>
Gráfico 1 <i>Cuestionario pregunta: 01 - V.I.</i>	39
Gráfico 2 <i>Cuestionario pregunta: 02 - V.I.</i>	40
Gráfico 3 <i>Cuestionario pregunta: 03 - V.I.</i>	41
Gráfico 4 <i>Cuestionario pregunta: 04 - V.I.</i>	42
Gráfico 5 <i>Cuestionario pregunta: 05 - V.I.</i>	43
Gráfico 6 <i>Cuestionario pregunta: 06 - V.I.</i>	44
Gráfico 7 <i>Cuestionario pregunta: 07 - V.I.</i>	45
Gráfico 8 <i>Cuestionario pregunta: 08 - V.I.</i>	46
Gráfico 9 <i>Cuestionario pregunta: 09 - V.I.</i>	47
Gráfico 10 <i>Cuestionario pregunta: 10 - V.I.</i>	48
Gráfico 11 <i>Cuestionario pregunta: 11 - V.I.</i>	49
Gráfico 12 <i>Cuestionario pregunta: 12 - V.I.</i>	50
Gráfico 13 <i>Cuestionario pregunta: 01 - V.D.</i>	51
Gráfico 14 <i>Cuestionario pregunta: 02 - V.D.</i>	52
Gráfico 15 <i>Cuestionario pregunta: 03 - V.D.</i>	53
Gráfico 16 <i>Cuestionario pregunta: 04 - V.D.</i>	54
Gráfico 17 <i>Cuestionario pregunta: 05 - V.D.</i>	55
Gráfico 18 <i>Cuestionario pregunta: 06 - V.D.</i>	56
Gráfico 19 <i>Cuestionario pregunta: 07 - V.D.</i>	57
Gráfico 20 <i>Cuestionario pregunta: 08 - V.D.</i>	58
Gráfico 21 <i>Cuestionario pregunta: 09 V.D.</i>	59
Gráfico 22 <i>Cuestionario pregunta: 10 - V.D.</i>	60
Gráfico 23 <i>Cuestionario pregunta: 11 V.D.</i>	61
Gráfico 24 <i>Cuestionario pregunta: 12 - V.D.</i>	62

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación y determinación del problema

Según ESAN (2021), la rápida propagación del Coronavirus y la paralización de actividades comerciales, ha generado que muchas empresas estén sin liquidez:

“La crisis sanitaria ha generado que numerosas empresas comiencen a tener severos problemas de liquidez; según la encuesta COVID-19, de Mercer Perú, 40 % de las grandes empresas del país han modificado sus procesos de selección de personal para congelar los reclutamientos, una consecuencia directa de no poseer solvencia económica; la falta de liquidez ha conllevado a que las empresas no han podido adquirir sus insumos debidamente y que tuvieron problemas para realizar sus pagos; además de afectar a corto plazo, esta situación incluso obligó a las organización a cerrar sus puertas” (p. 1).

“Los conflictos laborales, es uno de las grandes dificultades de la falta de liquidez es el impago a los trabajadores; esto genera que los empleados se sientan menos implicados con la organización y, además, se crea un mal

ambiente laboral que puede llegar a afectar la productividad” (ESAN, 2021, p. 1).

“La falta de competitividad., otro conflicto que afrontan las empresas es dejar de recibir financiación, recursos que se utilizan para el pago a los trabajadores o nuevas inversiones, sin la capacidad financiera de innovar, la empresa se volverá menos competitiva en el mercado” (ESAN, 2021, p. 2).

“Impago a proveedores, los pagos a los proveedores son fundamentales para el buen funcionamiento del negocio; una empresa sin servicios básicos, como agua o luz, por ejemplo, no puede operar en toda su capacidad” (ESAN, 2021, p. 2).

“Insolvencia, las compañías caen en esta categoría cuando no pueden hacer frente al pago de sus deudas. Las consecuencias implican dejar de contratar proveedores y los cambios abruptos pueden generar desconfianza en los consumidores” (ESAN, 2021, p. 3).

1.2 Delimitación de la investigación

Con fines metodológicos, la presente investigación se delimitó en los siguientes aspectos:

- **Dimensión social.** El recojo de información mediante el cuestionario, comprendió a noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales del departamento de Pasco.
- **Dimensión espacial.** Departamento de Pasco.
- **Dimensión temporal.** El período de estudio investigado fue el año 2021.
- **Dimensión conceptual.** Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar. Variable dependiente: Liquidez empresarial.

1.3 Formulación del problema

1.3.1 Problema general

¿Cómo la **gestión de cuentas por cobrar**, ha incidido en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?

1.3.2 Problemas específicos

¿Cómo las **políticas de crédito**, inciden en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?

¿Cómo las **políticas de crédito**, inciden en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?

¿Cómo las **políticas de cobranza**, inciden en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?

¿Cómo las **políticas de cobranza**, inciden en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?

1.4 Formulación de objetivos

1.4.1 Objetivo general

Determinar cómo la **gestión de cuentas por cobrar**, ha incidido en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

1.4.2 Objetivos específicos

Determinar si las **políticas de crédito**, inciden en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Determinar si las **políticas de crédito**, inciden en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Determinar si las **políticas de cobranza**, inciden en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Determinar si las **políticas de cobranza**, inciden en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

1.5 Justificación de la investigación

La investigación propuesta, busca mejorar la **liquidez** de las empresas comerciales del departamento de Pasco, mediante la adecuada **gestión de cuentas por cobrar**, a fin de tener capacidad de responder a sus obligaciones a corto plazo, mantener el proceso comercial y realizar inversiones en nuevos proyectos. Todo ello permitirá corregir la problemática identificada, contrastando las diferentes limitaciones encontradas.

Los resultados de la investigación, van a **beneficiar** a las empresas comerciales del departamento de Pasco y se harán extensivo a las empresas de la región central y del país.

1.6 Limitaciones de la investigación

Según Moreno (2013), referente a las limitaciones en el desarrollo de la investigación indica:

“Las limitaciones vienen a constituirse en factores externos al equipo de investigadores que se convierten en obstáculos que eventualmente pudieran presentarse durante el desarrollo del estudio y que escapan al

control del investigador mismo; dicho de otro modo, un factor limitante en una investigación es todo aquel capaz de influir en la calidad del estudio” (p. 5).

La limitación más importante podría ser la falta de predisposición en brindar información, mediante el cuestionario aplicado a la muestra y la veracidad de los datos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de estudio

De la búsqueda realizada de las investigaciones, que tengan relación con la presente investigación, se ha identificado los siguientes:

Aguilar (2013), en su investigación “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. – Año 2012*”, sustentado en la Universidad San Martín de Porres, para optar el título profesional de contador público:

“El **objetivo** del estudio fue determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C., para lo cual se empleó un **diseño** no experimental de corte transversal, con un **enfoque** cuantitativo tipo de investigación descriptivo correlacional, se trabajó con una **muestra** representada por la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C., las unidades de análisis están conformadas por 50 sujetos de las áreas de administración, finanzas y contabilidad, para la recolección de la

información se aplicó las **técnicas** de encuesta y el **instrumento** utilizado fue el cuestionario; lo cual permitió llegar a la **conclusión** que la Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas; esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa” (p. 3,54,55,93).

Apolino & Leiva (2022), en su investigación “*Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima - 2019*”, sustentada en la Universidad Autónoma del Perú, para optar el título profesional de contador público:

“**El objetivo** del estudio fue analizar como cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativo, eleva el nivel de liquidez en la empresa Mercantil S.A.C. 2018, para lo cual se empleó un **diseño** de tipo transversal – correlacional - causal, con un **enfoque** cuantitativo, se trabajó con una **muestra** de 12 trabajadores de la empresa Inversiones Ingall S.A.C.; para la recolección de la información se aplicó la **técnica** encuesta y el **instrumento** utilizado fue el cuestionario y se obtuvo como **resultados** Rho Spearman de $p=0,000$ el cual tiene un nivel de significancia que es menor que 0,05; la **conclusión** es que las cuentas por cobrar inciden de manera significativa en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C. donde se obtuvo una correlación positiva fuerte

del coeficiente de Rho de Spearman ($Rho = 0.905$); por lo tanto se puede afirmar que manejar adecuadamente las cuentas por cobrar es importante, para así poder tener un nivel de liquidez óptimo y que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones como el pago de sueldos, pago a proveedores y créditos financieros, de caso contrario la liquidez se vería afectada y no permitiría el cumplimiento de dichas obligaciones de manera rápida y oportuna” (p. 5,18,45).

Rosas & Ochante (2022), en su investigación “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ICONTEC del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020*”, sustentado en la Universidad Autónoma del Perú, para optar el título profesional de contador público:

“El **objetivo** del estudio fue determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa Icontec del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020, para lo cual se empleó un **diseño** no experimental de corte transversal, con un **enfoque** cuantitativo tipo de investigación correlacional, se trabajó con una **muestra** de 13 trabajadores de la empresa, para la recolección de la información se aplicó las **técnicas** de encuesta y el **instrumento** utilizado fue el cuestionario; lo cual permitió llegar a la **conclusión** que las pruebas estadísticas muestran que la gestión de las cuentas por cobrar tienen un impacto significativo con la liquidez de la organización, donde existe una correlación de 0,617 entre las variables” (p. 18,44,45,72).

Solano (2018), en la tesis “*Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018*”, sustentado en la Universidad Peruana de las Américas, para optar el bachiller en ciencias contables y financieras:

“El objetivo es analizar como las cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativa, eleva el nivel de liquidez en la empresa Mercantil S.A.C. 2018; lo cual permitió llegar a la **conclusión** que las cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativo, eleva el nivel de liquidez en la empresa Mercantil S.AC. año 2018, la información obtenida debe ser analizada y con ella dejar de prevenir los controles existentes, establecidos, analizando la rigidez científico y mecánico necesario para alcanzar el éxito, recopilando datos importante de la empresa para poder diagnosticar la problemática específica que nos permita buscar la posible solución ante un problema” (p. 5,43).

2.2 Bases teóricas – científicas

En cuanto a los antecedentes de la propuesta de una teoría general contable Vilchez et al. (2019, como se citó en Mejía 2011), indica:

“La propuesta de una teoría general de la contabilidad no es un trabajo concluido y definitivo, se requiere avanzar en la consolidación de la misma, partiendo de valiosos aportes como los del profesor Mattessich y García Casella, pero siempre sustentados en consideraciones críticas que históricamente han permitido el avance del conocimiento en todos los campos” (p. 32).

En cuanto a las consideraciones generales en torno a la teoría contable Vilchez et al., (2019, como se citó en García Casella, 2012), indica:

“Nunca va a existir una Teoría General de la Contabilidad única aceptada universalmente, pues no hay una sola Teoría Básica Única de la Economía o de la Administración o de ninguna disciplina estudiada con método científico; lo que existe es una serie de avances de teorías, que

quieren extender el conocimiento contable, pero siempre sujeto a posibles controversias” (p. 32).

Respecto a la naturaleza científica de la contabilidad Vilchez et al. (2019, como se citó en García Casella, 2000), plantea lo siguiente:

“Se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas de cada ente u organismo y de la proyección de los mismos en vistas del cumplimiento de metas organizacionales a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos y adecuados a cada situación” (p. 36).

A su vez, Vilchez et al. (2019, como se citó en Mejía, 2017), sobre la naturaleza científica de la contabilidad indica:

“La contabilidad es la ciencia social aplicada (tecnociencia) que estudia la valoración cualitativa y cuantitativa de la existencia y circulación de la riqueza (ambiental, social y económica) controlada por la organización, utilizando diversos métodos que le permiten cumplir su función de evaluar la gestión que la organización ejerce sobre la riqueza, con el fin de acumular, generar, distribuir y sostenerla” (p. 37).

Según Vilchez et al. (2019), en cuanto a la investigación contable, se tiene algunas dificultades para el desarrollo de la investigación contable universitaria:

“No se podrá construir una teoría general contable si antes no se desarrolla el marco conceptual universal de la contabilidad y no se definen acuerdos básicos señalados por García Casella y de la teoría general contable, la adscripción y objeto de la contabilidad, la función y

naturaleza de la contabilidad; en ese sentido, son tiempos de investigación contable hacia la construcción de una teoría general contable” (p. 51).

2.2.1 Gestión de cuentas por cobrar

“La gestión de las cuentas por cobrar son establecimientos de lineamientos para definir si se otorga créditos y por cuánto tiempo se debe otorgar a sus clientes” (Library, 2022, p. 1).

“Heredia (citado en Vásquez y Vega (2016) destaca que los establecimientos de lineamientos para definir si se otorga créditos es la acción y efecto de ejecutar tareas con cuidado, esfuerzo y eficacia que conduzcan al objetivo trazado como organización” (Library, 2022, p. 1).

“Para Moreno (citado en Mantilla y Ruiz, 2017), las cuentas por cobrar representan el total de créditos otorgados producidos por ventas y/o servicios prestados” (Library, 2022, p. 1).

“Por ello Lawrence (citado en Melgar, 2017) indica que debemos tener en cuenta tres cosas para otorgar crédito: Volumen de Ventas, mientras más aumenten, los efectos en las utilidades dependerán de los ingresos y costos; inversión en cuentas por cobrar, mientras más aumenten, incrementara el costo para mantenerlas; gastos por cuentas de cobranza dudosa, mientras más flexibles las normas de crédito aumenta el riesgo de incobrabilidad” (Library, 2022, p. 1).

En definitiva Guajardo (citado en Araujo y Estacio, 2017) indica que la entidad tiene que preocuparse no solo por establecer normas sino impulsar la correcta aplicación de las fuentes de información de crédito y el método de análisis de tales normas para la toma adecuada de decisiones” (Library, 2022, p. 1).

“Por otro lado, Lizárraga (2010) destaca que es la administración quien controla el tiempo de otorgar crédito y el reporte de antigüedad para detectar tendencias, compara los términos de crédito y la efectividad con la que se opera” (Library, 2022, p. 1).

“No obstante Aguilar (2013) aclara que el tiempo en otorgar crédito a sus clientes se ajusta a la capacidad financiera de la empresa” (Library, 2022, p. 2).

“Así Leal, Gonzales y Herrera (2013) mencionan que la capacidad financiera es la posibilidad de realizar inversiones y pagos tanto a corto, mediano y a largo plazo con la finalidad de lograr los objetivos trazados y recomienda realizar análisis financiero como evaluación para tomar decisiones” (Library, 2022, p. 2).

“En efecto Morales y Morales (2014) menciona que a partir de esta información es que se debe estudiar el comportamiento del cliente y de las deudas y establecer medidas adecuadas con cada uno de ellos” (Library, 2022, p. 2).

➤ **Gestión**

“Para Rodríguez (2010), viene del latín “Gestionis” que significa ejecutar, del cual Salgueiro (citado en Garzón, 2011) indica que se relaciona con la palabra acción, pero con un propósito; es por ello, Benavides (2011) destaca que la gestión es una guía orientada a la acción, empleo de recursos y esfuerzos para alcanzar los fines de la organización en un tiempo requerido; así mismo, Rementeria (citado en Vázquez y Vega, 2016) agrega el énfasis en la palabra acción, es que la diferencia de la administración” (Library, 2022, p. 2).

➤ **Cuentas por cobrar**

“Para Gitman (citado en Garrido, 2016), las cuentas por cobrar están reflejadas dentro del activo corriente en los estados financieros permite que la empresa identificar el monto a cobrar por las ventas al crédito que se convierten en efectivo hasta su fecha de vencimiento” (Library, 2022, p. 3).

“Para Holmes (citado en Gonzales y Vera, 2013) indica que las cuentas de cobrar constituyen las sumas de clientes que deben al negocio originados por mercaderías y/o servicios vendidos cuyo importe no se recibe inmediatamente” (Library, 2022, p. 3).

“Para Horgren, Harrison y Oliver (citado en Marquina y Morales, 2017) la define como el derecho del vendedor a recibir efectivo en el futuro sobre una transacción, que implica dos partes el acreedor (derecho/activo) y un deudor (obligación/pasivo)” (Library, 2022, p. 3).

➤ **Clasificación de las cuentas por cobrar**

Para las NIIF Boletín C-3 (citado en Cueva, Vargas y Méndez, 2017) las cuentas por cobrar se dividen en tres rubros:

“**Cuentas por cobrar Comerciales:** Para Loyola (2016) se originan en la venta producto y/o servicio de las cuales fue constituida la entidad, es decir son derechos de cobro a razón de su objeto de negocio (García, 2011); **otras por cuentas por cobrar:** Para Mantilla y Ruiz (2017), surgen de una variedad de transacciones como: anticipos, accionistas, venta de propiedades, impuestos pagados en excesos, reclamaciones, intereses, dividendos por cobrar, entre otros; es decir, son derechos que no provienen de transacciones de venta de bienes y servicios, y las divide en dos grupos, derechos a cobrar en efectivo y derechos a cobrar

en bienes diferentes a efectivo; **cuentas incobrables o cobranza dudosa**: Para Ayala (2008), representa a los clientes cuya recuperación de sus deudas se considera incierta, es decir, créditos irrecuperables” (Library, 2022, p. 4).

Por otro lado, Cuadros, Rojas y Vargas (2016) se dividen de acuerdo a su exigencia o disponibilidad inmediata:

“Cuentas por cobrar a corto plazo: Para Cruz (2012), son las que se convierten en efectivo en menos de un año; cuentas por cobrar a largo plazo: Para Guitman (citado en Peñaherrera, 2015) se convierten en efecto a más de un año y se ha de mostrarse fuera del activo circulante” (Library, 2022, p. 4).

➤ **Objetivos de las cuentas por cobrar**

“Para Araujo y Estacio (2017), consiste en registrar de manera adecuada cada deuda de los clientes a través de las facturas, pagares, letras u otros documentos originados por operaciones comerciales y controlar de no perder la formalidad para convertirse en efectivo” (Library, 2022, p. 4).

“Además, para Loyola (2016) su objetivo es estimular las ventas y ganar clientes, es utilizado como una herramienta para impulsar el aumento de las ventas y las utilidades producido por el giro del negocio, así como salvaguardar su posición en el mercado” (Library, 2022, p. 4).

“Sin embargo, para Lawrence (citado en Cuadros, Rojas y Vargas, 2016) el objetivo principal es prestar atención a las alternativas de costo-beneficio es decir el otorgamiento del crédito debe ser rentable en términos de rendimiento sobre inversión” (Library, 2022, p. 4).

➤ **Importancia de las cuentas por cobrar**

“Según Cepeda (citado en Gonzales & Sanabria, 2016), desde una perspectiva general las cuentas por cobrar constituyen una de las partidas más importantes del activo de una entidad; siendo según Lawrence (citado en Suarez y Becerra, 2017), las cuentas por cobrar de clientes vencidas pertenecientes a productos vencidos o servicios prestados los que componen las más relevantes” (Library, 2022, p. 5).

➤ **Crédito**

Según Brachfield (citado en Garrido, 2016) es la facultad de otorgar dinero, bienes o servicios sin pagar en el acto de recibirlo, sino a cambio de un ofrecimiento de pago realizado por ambas partes de una suma debidamente cuantificada en una fecha futura” (Library, 2022, p. 5).

“Para Reina (2012), el crédito es un medio de cambio con aceptación limitada pues no todos los convenios de pago futuro son de la misma eficacia” (Library, 2022, p. 5).

“Para Ayala, Fernández y Palomino (2016) no obstante, el crédito al cliente, aunque es un medio para aumentar las ventas y mantener relaciones comerciales, se debe tomar decisiones para otorgar crédito, estableciendo políticas claras, evaluando al cliente y estableciendo condiciones de crédito” (Library, 2022, p. 5).

➤ **Dimensiones**

“Políticas de crédito, Son diferentes procedimientos que la entidad utiliza para administrar de manera eficiente el área de cobranzas. Se refiere a la

fijación de la selección del crédito, los estándares de crédito y la condición del crédito” (Library, 2022, p. 6).

“Para Peñaloza (2008) la selección del crédito se lleva a cabo con la finalidad de calificar a los clientes si podrán cumplir con sus pagos, sin esta finalidad se aceptaría créditos a todo aquel que lo solicite ocasionando aumento de ventas, gastos de cobro y cuentas incobrables que desencadenaría una considerable reducción de las ganancias” (Library, 2022, p. 6).

“Por ello Brigman y Flouston (citado en Palacios, 2014) menciona que para la aplicación de técnicas en la selección se requiere aplicar las 5 “C” del crédito” (Library, 2022, p. 6).

Para Gitman (citado en Loyola, 2016); Morales y Morales (2014); Baltodano (2014); Guevara (2013) y Benites y Sánchez (2015) detallan a las 5 “C” del crédito de la siguiente manera:

“**Reputación:** Registro de obediencia a los compromisos pasados del solicitante, es decir, el historial de sus desembolsos y procedimientos legales en su contra que aun estén pendientes o resueltos; **Capacidad:** Facultad del posible cliente para reponer el crédito solicitado, es recomendable conocer los ingresos, como distribuye los gastos, y cuanto dispone de ingreso libre para enfrentar sus deudas; **Capital:** Se refleja en su posición de propietario o situación patrimonial, suele reconocerse en sus razones de pasivo/capital y de rentabilidad; **Colateral:** Son Activos del solicitante como garantías de que pague el crédito. A mayor cantidad de activos, mayor será la oportunidad de que el prestatario recupere la deuda en caso que el solicitante no cumpla con los pagos; **Condiciones:** Es el ambiente económico y de la actividad comercial y de

las situaciones particulares que intervienen en alguna de las partes a la transacción de crédito” (Library, 2022, p. 6).

“Por otro lado, Aguilar (2013) señala que los estándares de crédito apropiados para una entidad, se fundamentan en la comparación de los costos marginales, con las utilidades marginales originados por el aumento en ventas, dichos costos marginales incluyen costos de producción, de ventas y de crédito” (Library, 2022, p. 6).

Para Gonzales y Sanabria (2016), los costos de crédito contienen: Pérdidas por incumplimiento de pago, costos de cobranzas, costos asociados por la introducción de cuentas nuevas” (Library, 2022, p. 7).

“Sin embargo, Suarez y Becerra (2017) señalan que los estándares de crédito tratan de asuntos tales como la evaluación de crédito, referencias en otras entidades, periodos promedio de cobro, y índices financieros, de esta manera hacen cumplir los estándares de crédito” (Library, 2022, p. 7).

“Por ello, Araujo y Estacio (2017) señala que los estándares comprenden: la evaluación del crédito que considera la solvencia del cliente, la capacidad financiera de pago, las garantías; así también la formalización del crédito que indica las promesas de pago, los compromisos mediante una solicitud del cual se espera la respuesta de la entidad”(Library, 2022, p. 7).

“Para Ríos (2008) en cuanto a las condiciones del crédito se definen sobre la base de tipo de negocio y la capacidad de pago del cliente, estas pueden ser: los montos y plazos, amortizaciones, intereses, comisión por gestión de cobro, entre otros” (Library, 2022, p. 7).

“Para Richard (citado en Cueva, Vargas y Méndez, 2017) las condiciones de crédito implican un contrato con estipulaciones para el pago en un periodo establecido” (Library, 2022, p. 7).

“Así pues Morales y Morales (2014) indica que es aquí donde se determina la extensión del periodo antes de que deba hacerse el pago, los periodos de vencimiento, los descuentos por rápido pago, plazos mínimos y máximos” (Library, 2022, p. 7).

➤ **Políticas de cobranza**

“Las políticas de cobranza son procedimientos que la entidad sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento” (Library, 2022, p. 8).

“Para Cuadros, Rojas y Vargas (2016) los procedimientos de cobro incluyen el envío de cartas, llamadas, demandas judiciales, cuya principal variable para que este se lleve a cabo es la cantidad de dinero invertido, pues cuan mayor sea lo gastado menor será la proporción de la pérdida derivada de las cuentas incobrables y más breve el tiempo de cobro promedio, siempre y cuando lo demás se mantenga constante” (Library, 2022, p. 8).

“No obstante, Loyola (2016) aclara que la efectividad de las políticas de cobro se relaciona con la efectividad de las políticas de crédito, adicionalmente recomienda que dichas políticas de cobro deben basarse en su recuperación sin perjudicar la permanencia del cliente, es decir, la entidad debe tener cuidado de no ser exageradamente agresiva en el proceso de sus cobros” (Library, 2022, p. 8).

“Según Levy (citado en Mantilla y Ruiz, 2017), es fundamental diseñar políticas de cobranza teniendo en consideración las condiciones del mercado,

competencia, el tipo de cliente que posee la organización, así como su finalidad como entidad” (Library, 2022, p. 8).

Para Morales y Morales (2014), las políticas de crédito se dividen en cuatro fases:

“**Prevención:** Son acciones dirigidas a evitar el incumplimiento del pago, disminuir la morosidad y asegurarse de los elementos obligatorios para actuar en caso de peligros; **Cobranza:** Acciones destinadas a cobrar deudas en tempranas instancias de mora donde la entidad aun continua su relación comercial con el cliente pues aún existe la posibilidad de hacer negocios de manera conveniente; **Recuperación:** Son acciones enfocadas a recuperar deudas en mora de largo periodo y la entidad probablemente no desea continuar su relación comercial con el cliente; **Extinción:** Gestiones enfocadas a registrar contablemente las cuentas por cobrar saldadas con los clientes” (Library, 2022, p. 8).

“Para Vilca (2017), es un conjunto de relaciones entre el medio interno y externo de la empresa, que deben tener en cuenta el número de cuentas a trabajar, capital disponible y al mismo tiempo reducir los recursos y acciones para cobrar y analizar los costos por lo que se debe segmentar la cartera y establecer qué acciones promover y cuando para cada segmento” (Library, 2022, p. 9).

Por ello, Molina (citado en Altamirano, 2015) y Pibaque y Carrasco (2016) las estrategias de cobranza son:

“**Adecuada:** Para cobrar bien es necesario precisar al deudor el contrato de cumplimiento en sus pagos; **Oportuna:** Es normal que cada cliente tenga pasivos contraídos con más entidades, por lo que es importante que

se formalice la cobranza en el día y la hora establecida; pues si se realizare posteriormente puede que unos cobradores hayan llegado antes, agotando los recursos disponibles del cliente; **Completa:** Es responsabilidad del área de cobranza recuperar la totalidad de la cartera de la entidad” (Library, 2022, p. 9).

➤ **Morosidad**

“Osore y Suller (2013) consideran a un cliente moroso cuando su obligación se encuentra vencida, la consecuencia inmediata de la mora del deudor es el devengo de intereses moratorios como compensación de los daños a causa del retraso” (Library, 2022, p. 10).

“Para Uceda y Villacorta (citado en Gonzales y Sanabria, 2016) la mora ocasiona un efecto perjudicial a la entidad que le puede conllevar a escenarios de insolvencia para confrontar sus responsabilidades de pagos, esto según Oto (2011) es el resultado de una mala calificación del crédito” (Library, 2022, p. 10).

“Sin embargo Coronel (2016) la morosidad es una situación complicada, es un fenómeno poliédrico en el cual intervienen diversos factores como: Macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, tropológicos, históricos, estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano” (Library, 2022, p. 10).

“Según Osore y Suller (2013), en definitiva, el impacto de la morosidad es que dicho incumplimiento de los acuerdos de pago genera una ruptura en el activo corriente de la entidad, afecta a las partidas patrimoniales, aumenta las necesidades liquidas de financiación provocando tensión de la tesorería de la entidad” (Library, 2022, p. 10).

2.2.2 Liquidez empresarial

La liquidez es fundamental para la supervivencia de la empresa, según Finanlick (2020):

“La **liquidez** es una medida fundamental consecuencia de la rentabilidad y la salud financiera de una empresa, es un indicador clave para valorar si la empresa genera valor, ya sea por el alto valor añadido de su producto o servicio, o por su eficiencia productiva, la liquidez es la mejor medida para saber si las cosas se están haciendo bien o, por el contrario, es necesario mejorarlas; sin liquidez no hay empresa; obviamente, la liquidez tiene un impacto importante en la calificación crediticia y, por tanto, en la capacidad de acceso a la financiación de las empresas, entre otras cosas, porque es una consecuencia directa de su rentabilidad y de su capacidad de convertir en dinero sus ventas; las empresas con más liquidez son aquellas con una elevada rentabilidad, plazo de cobro a clientes muy reducido, plazo de pago a proveedores muy dilatado en el tiempo, y un alto grado de eficiencia productiva” (p. 1).

“Para medir la liquidez conviene utilizar más de un indicador y hacer una valoración del conjunto de ellos y de la actividad de la empresa” (Finanlick, 2020, p. 1).

Liquidez inmediata, según Finanlick (2020), es un indicar clave para medir la liquidez de una empresa.

“Es la liquidez más directa, se obtiene de dividir la tesorería (efectivo) y todo los activos líquidos equivalentes, como depósitos a plazo o cuentas de ahorro, entre toda la deuda a corto plazo de la empresa, y mide la

capacidad de la empresa de liquidar toda la deuda sólo con su liquidez; algunos autores señalan que este ratio debería ser del 0.3, pero aventurarse a dar una cifra exacta es muy arriesgado, pues depende del sector de la empresa, de su tamaño y de la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra, cuanto más alto mejor, pues significa que más efectivo y equivalente de efectivo hay disponible” (p. 1).

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

La prueba ácida o ratio ácido, es un ratio contable que indica cómo se la liquidez de la empresa a corto plazo:

“Este ratio mide la capacidad de la empresa de liquidar sus deudas a corto plazo con su tesorería y sus cobros pendientes, de clientes u otros deudores, sin tener en cuenta las existencias, del mismo modo que el ratio de liquidez inmediata, algunos autores señalan el óptimo de este indicador en el **0.6**, pero por los mismos motivos que antes, es aventurarse demasiado el dar un dato exacto, el problema de este ratio es que podría incluir cobros pendientes que, a la hora de la verdad, resulten incobrables, lo que podría dar una medida de liquidez equivocada. Igual que el anterior, cuanto más alto mejor” (Finanlick, 2020, p. 2).

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

El fondo de maniobra o capital circulante es la parte del activo corriente de una empresa financiada con deuda a largo plazo:

“Es, seguramente, la medida más conocida e indica la capacidad de la empresa de hacer frente a su deuda de corto plazo con todos sus activos, también de corto plazo, incluyendo existencias, deudores comerciales pendientes de cobro, tesorería y otras partidas como inversiones financieras a corto plazo o inversiones en empresas del grupo y asociadas. Como en los casos anteriores dar una cifra ideal es complejo, pero es cierto que si éste ratio es **inferior a 1** la empresa tiene problemas de liquidez” (Finanlick, 2020, p. 3).

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

Ratio de cobertura, es el nivel de protección que poseen las empresas, ante los créditos impagos de los clientes:

“Es una medida de generación de liquidez para atender deudas a largo plazo, cuando el cash flow es inferior a la cuota de amortización de la deuda a largo plazo, la empresa tiene problemas para atender su financiación y, una de dos, o está excesivamente apalancada, o no genera suficiente caja para atender la deuda. Es un problema bastante habitual y sólo tiene dos soluciones: aumentar la rentabilidad de la compañía con más ventas o menos costes, o reestructurar la deuda para acomodarla a la realidad de generación de caja” (Finanlick, 2020, p. 4).

$$\frac{\text{Servicio a la deuda}}{\text{Cash Flow}}$$

2.3 Definición de términos básicos

Cuentas por cobrar. “El otorgamiento de productos o servicios a crédito es una de las herramientas que tienen las empresas para conservar a los clientes actuales y captar nuevos; al administrar las cuentas por cobrar, una empresa puede agilizar el cobro del crédito y analizar el costo-beneficio de la modalidad” (Definición.de, 2022, p. 3).

Liquidez. “Cuando se habla de liquidez, se hace referencia a la capacidad que tiene una entidad para conseguir dinero efectivo en el menor tiempo posible, es decir, el poder que tiene para obtenerlo a través de sus activos, a fin de que pueda responder a sus obligaciones, cuyos vencimientos están a corto plazo” (Actualícese, 2015, p. 2).

Indicadores de liquidez. “Los indicadores de liquidez son utilizados para medir la solidez de la base financiera de una entidad, es decir, determinan si una empresa cuenta con músculo financiero para asumir oportunamente el pago de sus deudas; para ello, se realiza una confrontación entre los activos y pasivos y, así es como se establece el grado de liquidez de la entidad” (Actualícese, 2015, p. 3).

Indicadores de gestión. “Se conoce como indicador de gestión a aquel dato que refleja cuáles fueron las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización, la idea es que estos indicadores sienten las bases para acciones a tomar en el presente y en el futuro” (Gestiopolis, 2012, p. 4).

Políticas de crédito. “Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente; dicha política

implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito” (ESAN, 2022, p. 3).

Políticas de cobranza. “Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes; cualquier sistema de cobranza para que tenga éxito debe recibir dinero” (Jacobra, 2020, p. 1).

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

La **gestión de cuentas por cobrar**, ha incidido significativamente en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

2.4.2 Hipótesis específicas

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

2.5 Identificación de variables

Tabla 1

Identificación de variables

Tipo de variables	Variables (Rxy)
Variable independiente (causa):	Gestión de cuentas por cobrar
Variable dependiente (efecto):	Liquidez empresarial

2.6 Definición operacional de variables e indicadores

Tabla 2

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
Gestión de cuentas por cobrar (Variable independiente)	“La terminología gestión de cuentas por cobrar en el ámbito del recobro de deudas se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y prácticas empleadas por una empresa con respecto a la gestión de las ventas ofrecidas al crédito“ (Codix, 2018, p. 1)”.	X1 Políticas de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación del crédito. • Límite de créditos. • Plazo de créditos • Índice de comportamiento de pagos. • Riesgo inmediato de impago. • Cálculo de riesgos de créditos. 	Cuestionario	01
		X2 Políticas de cobranza.	<ul style="list-style-type: none"> • Medios de cobranza. • Plazo promedio de cobranzas. • Antigüedad promedio de las deudas. • Cartera morosa. • Descuento por pronto de pago. • Provisión de cuentas incobrables. 		02
					03
					04
					05
					06
					07
					08
					09
					10
					11
					12

Y: Liquidez empresarial (Variable dependiente)	<p>“Los activos corrientes líquidos son capaces de brindarle a la empresa la generación de caja necesaria para mantener en marcha continua su operación, es decir, que sin un adecuado nivel de recursos líquidos la empresa no podría permanecer funcionando de manera adecuada en el tiempo y por consiguiente tendría que desaparecer” (Revista empresarial, 2017, p. 2).</p>	Y1 Indicadores de liquidez.	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo. • Ratio de liquidez corriente. • Ratio de liquidez de prueba ácida. • Flujo de efectivo. • Gestión para evitar el riesgo de liquidez. • Método de valorización de riesgo de liquidez. 	Cuestionario	01
		Y2 Indicadores de gestión.	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del porcentaje de clientes gestionados. • Disminución del plazo promedio de cobranzas. • Disminución de la antigüedad promedio de la deuda. • Disminución del índice de morosidad. • Mejora del ratio de rotación de cuentas por cobrar. • Mejora del promedio de cobranza. 		02
					03
					04
					05
					06
					07
					08
					09
					10
					11
					12

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación en el estudio desarrollado, pertenece a la **ciencia aplicada**; según Sánchez et al. (2018), la ciencia aplicada es:

“El campo en el cual la investigación de los problemas científicos se realiza con un fin práctico, aplicativo o pragmático; se trata esencialmente de todas aquellas ciencias fácticas que centran su objetivo en conocer una realidad o un fenómeno para mejorar el bienestar del hombre; buena parte de la tecnología que se desarrolla es producto de la ciencia aplicada” (p. 28).

Es preciso enfatizar respecto a la investigación aplicada, Vara (2015), indica al respecto:

“El interés de la investigación aplicada es práctica, pues sus resultados son utilizados inmediatamente en la solución de problemas de la realidad; la investigación aplicada normalmente identifica la situación problemática y busca, dentro de las posibles soluciones, aquella que

pueda ser la más adecuada para el contexto específico; no se olvide que la investigación empresarial casi siempre es aplicada, porque busca solucionar un problema concreto, práctico, de la realidad cotidiana de las empresas” (p. 235).

3.2 Nivel de investigación

La investigación es del nivel **correlacional**, “tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existen entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular” (Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018, p. 109).

El **nivel relacional**, “no son estudios de causa y efecto; solo demuestra dependencia probabilística entre eventos” (Supo, 2012, p. 5).

3.3 Métodos de investigación

Respecto al método de investigación es **no experimental cuantitativa**, según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018) ¿Qué es la investigación no experimental en la ruta cuantitativa?:

“Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables; es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables; lo que efectúa en la investigación no experimental es observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural para analizarlas” (p. 174).

Según Niglas (2010, como se citó en Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018), “el significado original del término cuantitativo (del latín “quantitas”) se vincula a conteos numéricos y métodos matemáticos, actualmente, representa un

conjunto de procesos organizado de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones” (p. 5,6).

3.4 Diseño de investigación

Desde la posición de Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), diseño es un “Plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema” (p. 150).

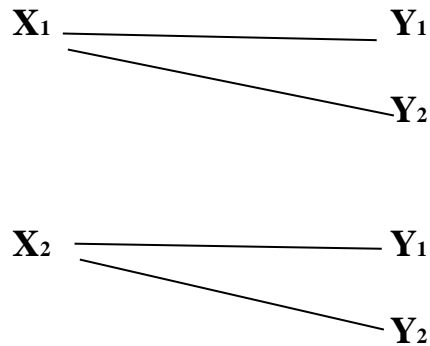
Respecto a los tipos de diseños no experimentales Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), indica que son transeccionales y longitudinales:

“Distintos autores han adoptado diversos criterios para catalogar la investigación no experimental; sin embargo, consideramos la siguiente manera de clasificar dicha investigación, por su dimensión temporal o el número de momentos o puntos en el tiempo en los cuales se recolectan datos; el diseño transeccional o transversal (recolección de datos en un solo momento), longitudinal (recolección de datos en varios momentos” (p. 176).

El diseño transeccional o transversal “pueden tener un alcance exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo” (Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018, p. 177).

El diseño transversal correlacional o causal: “Estos diseños son útiles para establecer relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado; a veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa-efecto (causales)” (Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018, p. 178).

El diseño de investigación es **transeccional o transversal: correlacional**; cuyo esquema del diseño es el siguiente:



X: Variable independiente (causa)

Y: Variable dependiente (efecto)

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

La población es “el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, documentos, data, eventos, empresas, situaciones, etc.) a investigar” (Vara, 2015, p. 261).

Respecto al concepto de población, según Gamarra et al. (2015) nos indica lo siguiente:

“La palabra población, universo o colectivo, se usan indistintamente para referirse al conjunto de todos los elementos, individuos o unidades, que representan características comunes, susceptibles de observación, medición o experimentación y que constituye el ámbito de estudio para cualquier tipo de investigación” (p. 136).

“La población está constituida por ciento treinta y uno (131) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales, del departamento de Pasco, año 2021” (INEI, 2013, p. 2).

3.5.2 Muestra

Muestra es “es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionados por algún método racional; la muestra siempre es una parte de la población” (Vara, 2015, p. 261).

Al respecto se debe tener en cuenta “para el proceso cuantitativo, la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tienen que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (Hernández et al., 2014, p. 173).

Para determinar la muestra de la investigación, se aplicó la fórmula para población finita (Vara, 2015, p. 269), esta fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{p(1-p) \cdot Z^2 \cdot N}{E^2 \cdot (N-1) + p(1-p) Z^2}$$

Dónde:

n= Tamaño de muestra

Z= Margen de confiabilidad (95% de confiabilidad, Z = 1.96).

p= Proporción de éxito (50% = 0.5)

E= Máximo error permisible = 0.05 (5%)

N= Tamaño de la población.

En resumen, utilizando un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 5% para el total de ciento treinta y uno (131) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales del departamento de

Pasco, se han requerido encuestar a **noventa y ocho (98)** personas de igual número de empresas comerciales.

En la investigación se utilizó el muestreo aleatorio simple, este tipo de muestreo “se utiliza cuando en el conjunto de una población, cualquiera de los sujetos tiene la variable o variables objeto de la medición” (Bernal, 2010, p. 164).

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según Vara (2012), respecto a las técnicas e instrumentos de recolección de datos:

“Las técnicas de análisis de datos son herramientas útiles para obtener información científica; después de organizar los datos, es necesario analizarlos cualitativa o cuantitativamente, dependiendo de la naturaleza de los datos indica que, para determinar la muestra de la investigación, se aplica la fórmula para población finita” (p. 459).

Tabla 3

Matriz de consistencia en la construcción de instrumentos de investigación

N	Técnicas	Instrumento	Informantes	Aspectos a informar
01	Encuesta	Cuestionario	<ul style="list-style-type: none"> Noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales, del departamento de Pasco. 	Variables de estudio.

3.7 Selección, validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación

Antes de aplicar el cuestionario, se realizó la prueba de fiabilidad de Alfa Cronbach, con el programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), versión 25, habiéndose logrado el 82,6% de fiabilidad, Sánchez et al. (2018) indica:

“Alfa de Cronbach, es un indicador estadístico que se emplea para estimar el nivel de confiabilidad por consistencia interna de un instrumento que contiene una lista de reactivos; se expresa en término de correlaciones que van desde -1 a + 1; generalmente se aplica a reactivos que son de respuestas politómicas, es decir, que admiten más de dos alternativas de respuesta” (p. 16). Se muestra en el Anexo 03: Procedimiento de validez y confiabilidad.

3.8 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Se tabuló la información obtenido de la aplicación del cuestionario, con el uso de los softwares Excel y SPSS, “en cuanto análisis de datos se utilizó la Correlación de Pearson y Regresión Lineal” (Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018, p. 345-349).

Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.

Según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), para una investigación cuantitativa, con diseño transversal – correlacional, con nivel de medida de variables de intervalo o razón, se debe tener en cuenta:

“**El estadístico de Correlación de Pearson**, sin embargo, no evalúa la causalidad de las variables, por lo tanto, la prueba estadística adecuada para el presente trabajo de investigación viene a ser **Regresión Lineal**, que es un modelo estadístico para estimar el efecto de una variable sobre otra; está asociado con el coeficiente r de Pearson, se utiliza cuando las hipótesis son causales, nivel de medición de las variables: intervalos o razón” (p. 345-349).

En el trabajo de investigación, para contrastar las hipótesis, según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), se sigue los siguientes procedimientos:

“Formular la hipótesis nula (H_0), formular la hipótesis de estudio (H_1), fijar el nivel de significancia (95% de confianza, $p=0.05$), aplicación de la prueba estadística de Correlación de Pearson, aplicación de la prueba estadística de Regresión Lineal e interpretación” (p. 345-349).

Para la toma de decisiones tanto en los estadísticos de Correlación de Pearson y Regresión lineal, según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), se toma en cuenta:

“El coeficiente de r de Pearson puede variar de -1.00 a $+1.00$; donde: -1.00 = correlación negativa perfecta (“A mayor X, menor Y”; o “a menor X, mayor Y”; si el coeficiente es $+1.00$ = correlación positiva perfecta (“A mayor X, mayor Y” o “a menor X, menor Y”); el signo indica la dirección de la correlación (positiva o negativa); y el valor numérico, la magnitud de la correlación” (p. 346).

Tanto para la Correlación de Pearson y Regresión Lineal, según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018) se considera lo siguiente:

“Si P es menor del valor 0.05 , se dice que el coeficiente es significativo en el nivel de 0.05 (95% de confianza en que la correlación sea verdadera y 5% de probabilidad de error); si P es menor del valor 0.05 se confirma la hipótesis alterna H_1 (hipótesis de estudio), por cuanto hay significancia; si P es mayor del valor 0.05 se rechaza la hipótesis alterna H_1 y se acepta la hipótesis nula” (p. 341).

3.9 Tratamiento estadístico

En una investigación de nivel correlacional, según Hernández-Sampiere & Mendoza (2018), los estadísticos pertinentes son Correlación de Pearson y Regresión Lineal, aplicados en el software SPSS:

“Existen muchísimas técnicas estadísticas, según el objetivo de contraste que se persiga, hay cuatro criterios a tener en cuenta en la elección y aplicación del método de análisis estadístico: el fin que se pretende (descriptivo, correlacional, causal, predictivo, etc.); el número de variables a analizar a la vez (univariada, bivariada o multivariada); el tipo de escala en que se van a medir las variables (nominal, ordinal, de intervalos o de razón); el objetivo específico, es decir describir variables, comparar grupos, correlacionar variables, analizar relaciones causales, analizar fiabilidad y validez” (p. 474,475).

3.10 Orientación ética filosófica y epistémica

Se respetó la autoría en las fuentes de información consultadas, según las citas y referencias de Normas APA (American Psychological Association), “La ética debe estar necesariamente presente en los investigadores y debe ser respetada a través de los estilos normativos de citación y referenciación” (Salazar et al., 2018).

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Descripción del trabajo de campo

En el presente trabajo de investigación el cuestionario aplicado es a noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de las empresas comerciales del departamento de Pasco.

Las respuestas obtenidas fueron tabuladas en el software Excel por cada indicador, para luego hacer un resumen de las respuestas por cada una de las preguntas; doce (12) preguntas respecto a la variable independiente y doce (12) preguntas de la variable dependiente. Por cada pregunta se elaboró los gráficos estadísticos correspondientes.

Los resúmenes obtenidos de las respuestas del cuestionario por cada indicador, se han transferido al estadístico de SPSS versión 25, para obtener el Coeficiente de Correlación de Pearson y el Coeficiente de Regresión Lineal de Pearson, lo cual ha permitido realizar la prueba de hipótesis, se presenta a continuación los gráficos correspondientes.

4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Gráfico 1

Cuestionario pregunta: 01 - V.I.

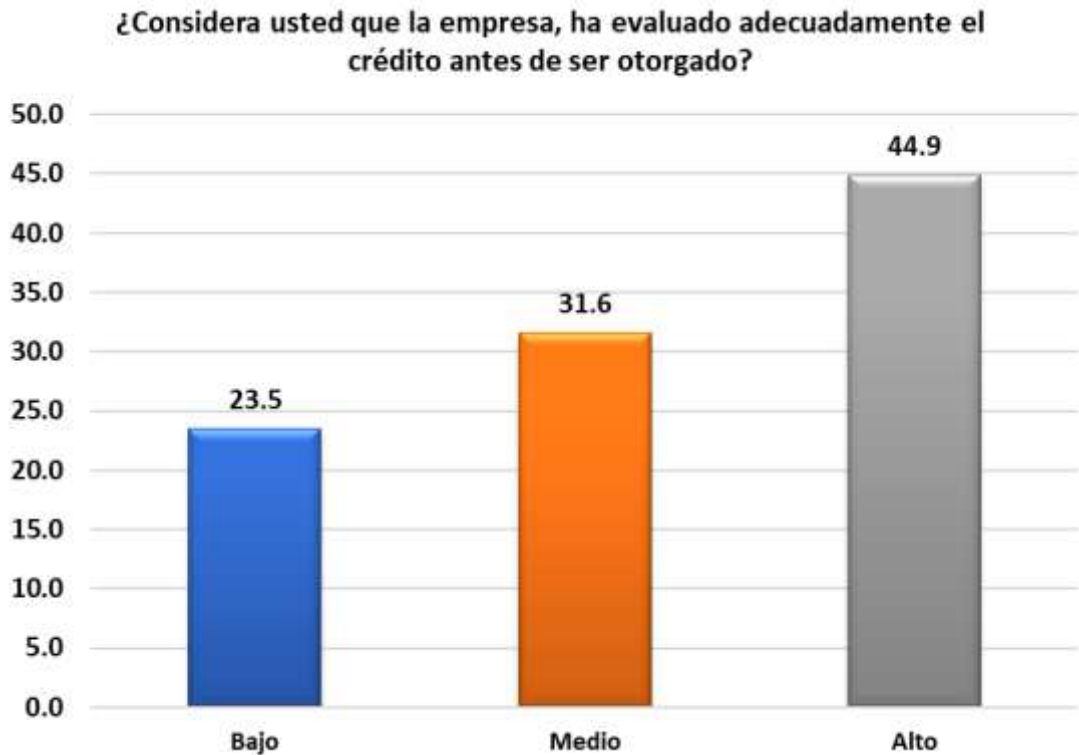


Tabla 4

Cuestionario pregunta: 01 - V.I.

1 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	23	23.5
Medio (Medianamente)	31	31.6
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

Con respecto a la interrogante, el gráfico muestra que el 44.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa ha evaluado adecuadamente el crédito antes de ser otorgado, un 31.6% consideran medianamente y un 23.5% estiman que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Gráfico 2

Cuestionario pregunta: 02 - V.I.

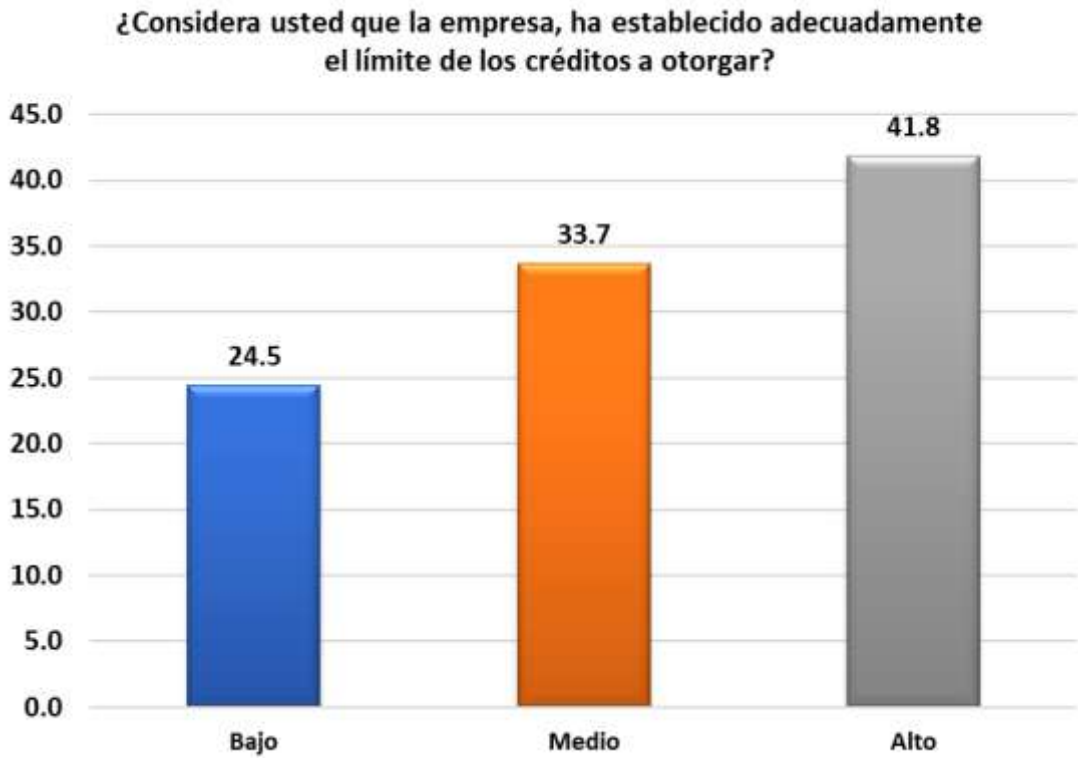


Tabla 5

Cuestionario pregunta: 02 V.I.

2 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	24	24.5
Medio (Medianamente)	33	33.7
Alto (Sí)	41	41.8
Total	98	100

El gráfico muestra que el 41.8 % de los entrevistados aseveran que, que la empresa ha establecido adecuadamente el plazo de los créditos a otorgar; un 33.7% consideran medianamente y un 24.5% estiman que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Gráfico 3

Cuestionario pregunta: 03 - V.I.

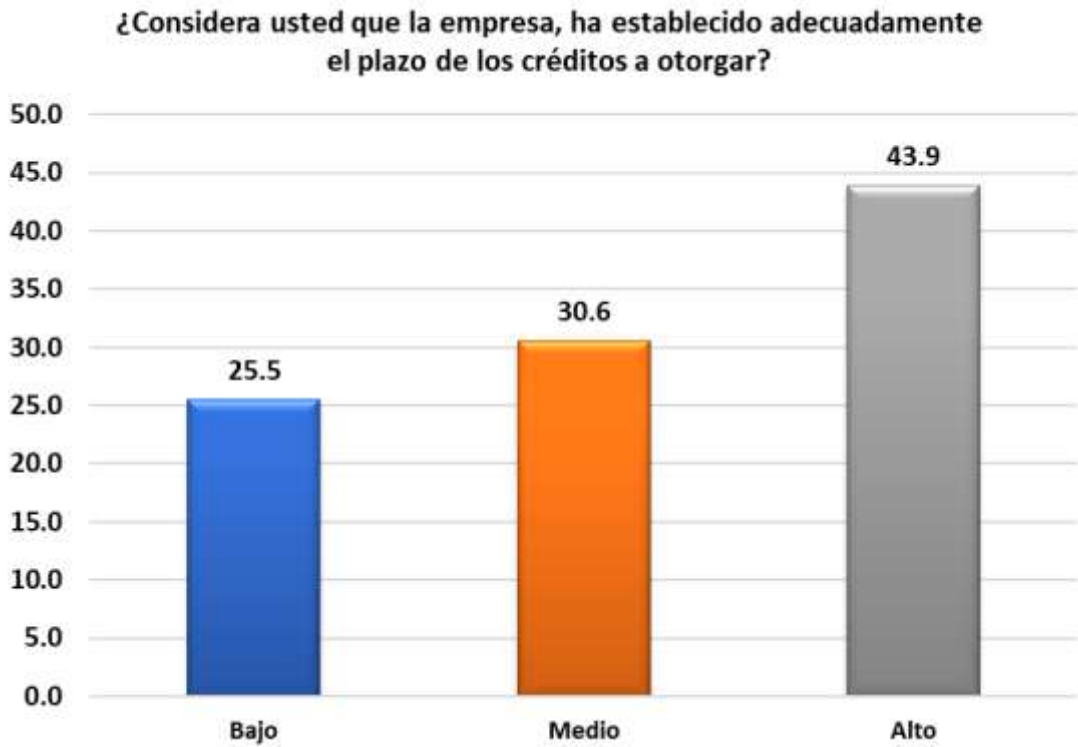


Tabla 6

Cuestionario pregunta: 03 - V.I.

3 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	25	25.5
Medio (Medianamente)	30	30.6
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

Los resultados de la muestra aseveran que el 43.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa ha establecido adecuadamente el plazo de los créditos a otorgar; un 30.6% consideran medianamente y un 25.5% estiman que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Gráfico 4

Cuestionario pregunta: 04 - V.I.

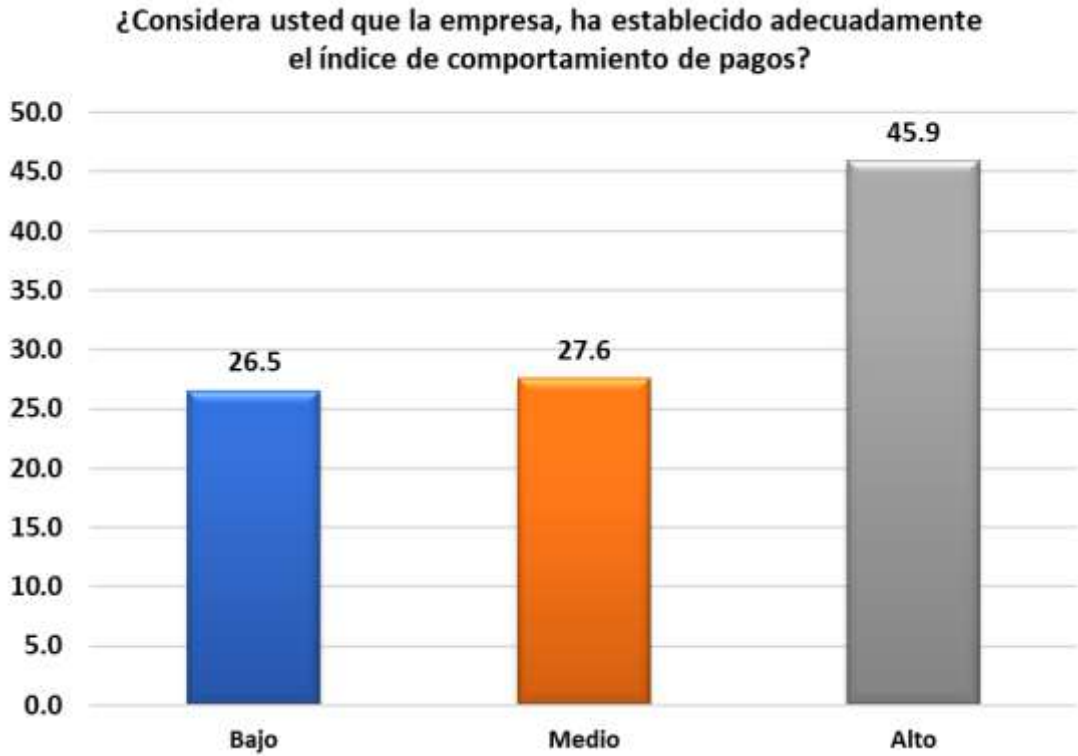


Tabla 7

Cuestionario pregunta: 04 - V.I.

4 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	26	26.5
Medio (Medianamente)	27	27.6
Alto (Sí)	45	45.9
Total	98	100

La estadística muestra que el 45.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa ha establecido adecuadamente el índice de comportamiento de pagos; un 27.6% consideran medianamente y un 26.5% estiman que no.

Gráfico 5

Cuestionario pregunta: 05 - V.I.

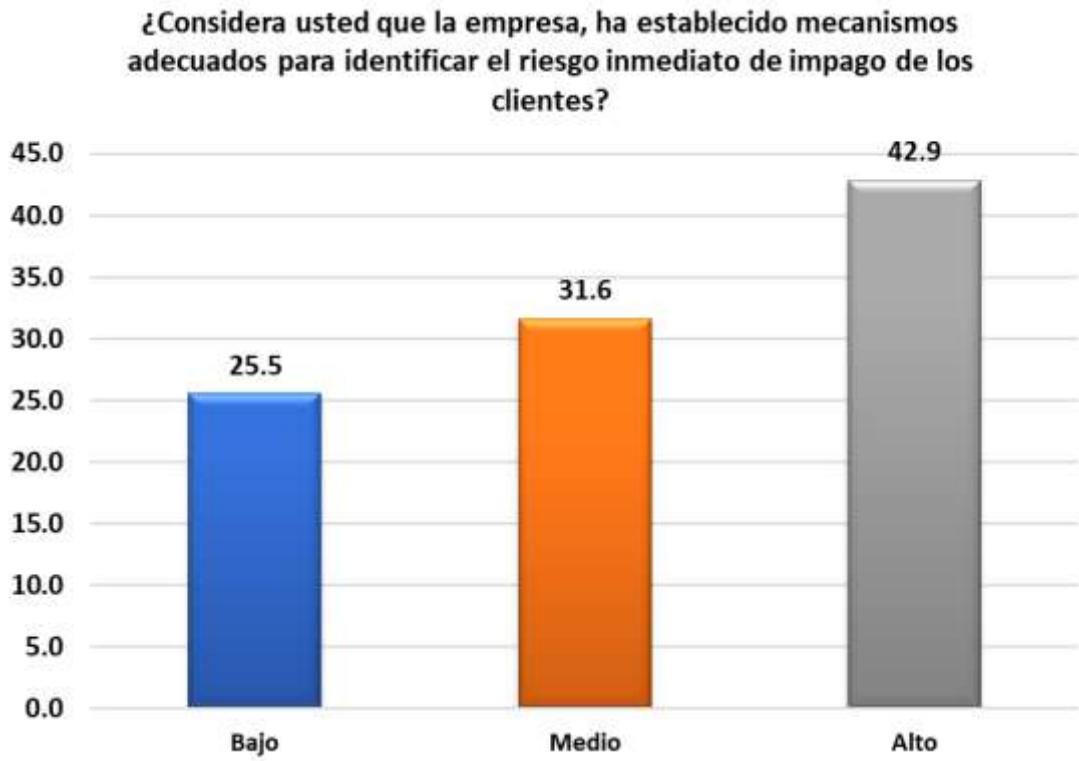


Tabla 8

Cuestionario pregunta: 05 V.I.

5 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	25	25.5
Medio (Medianamente)	31	31.6
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

Los resultados que se muestran corresponden a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, ha establecido mecanismos adecuados para identificar el riesgo inmediato de impago de los clientes?; un 42.9 % de los encuestados lo afirman, el 31.6 % indican medianamente y un 25.5 % lo niegan.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Gráfico 6

Cuestionario pregunta: 06 - V.I.

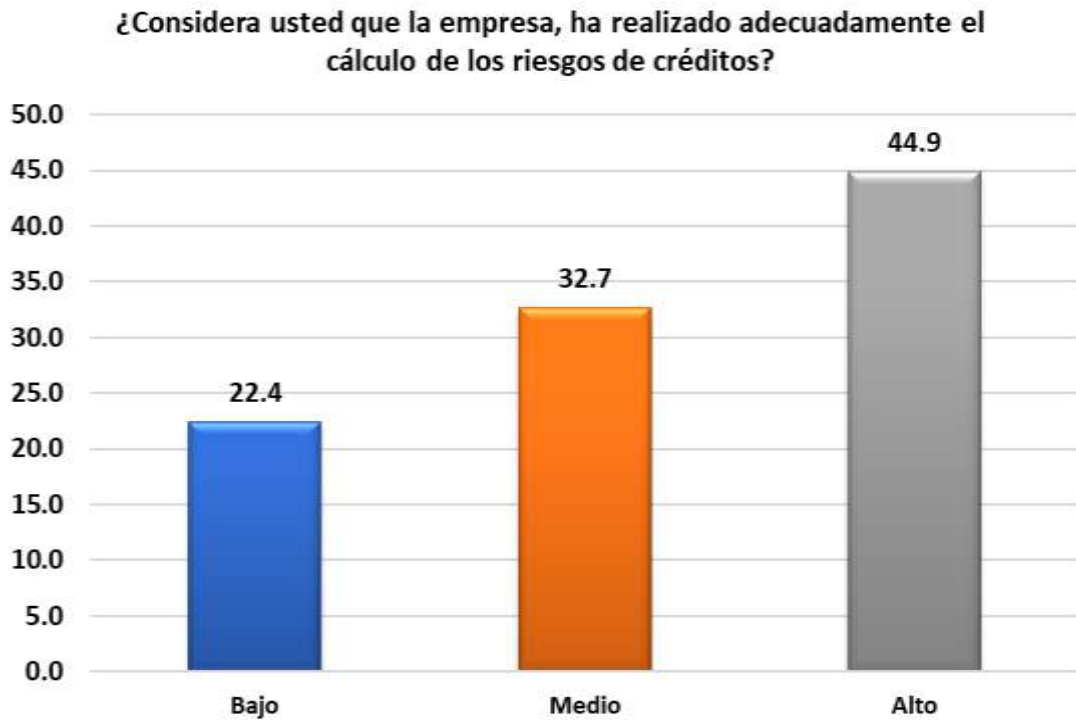


Tabla 9

Cuestionario pregunta: 06 V.I.

6 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	22	22.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

Con respecto a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, ha realizado adecuadamente el cálculo de los riesgos de créditos?; los encuestados aseveran positivamente en un 44.9 %; el 32.7 % indican medianamente y un 22.4 % respondieron negativamente.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 7

Cuestionario pregunta: 07 - V.I.

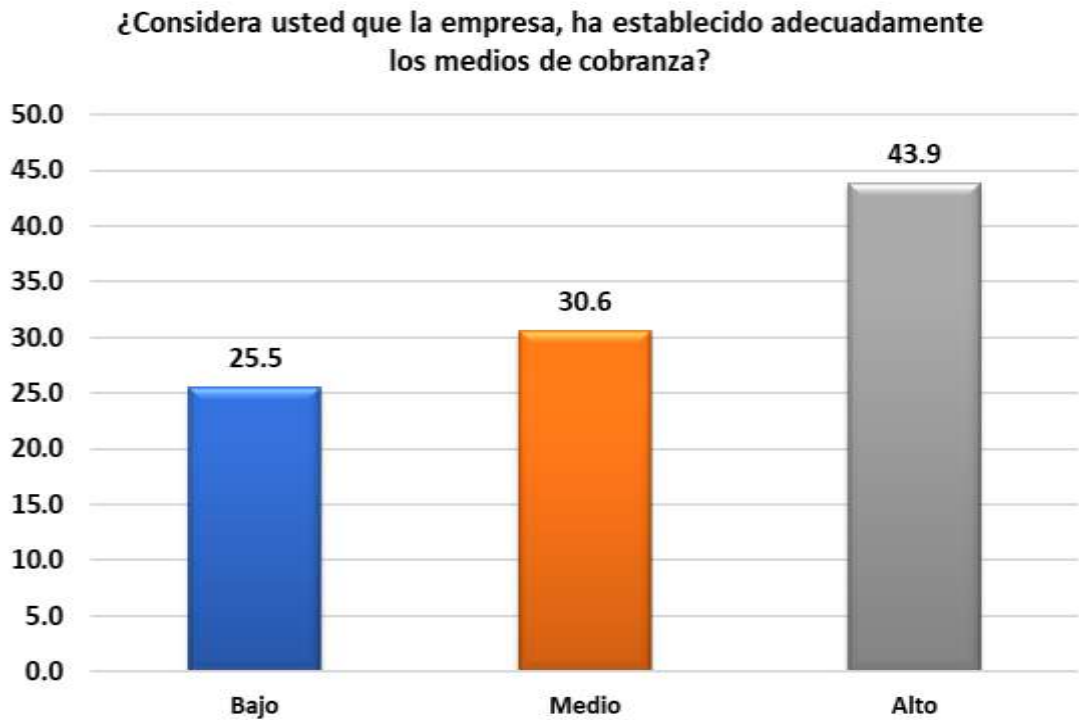


Tabla 10

Cuestionario pregunta: 07 V.I.

7 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	25	25.5
Medio (Medianamente)	30	30.6
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

En el presente cuadro estadístico, el 43.9 % de los consultados indican que, la empresa ha establecido adecuadamente los medios de cobranza; indican medianamente un 30.6 % y un 25.5 % lo niegan.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 8

Cuestionario pregunta: 08 - V.I.

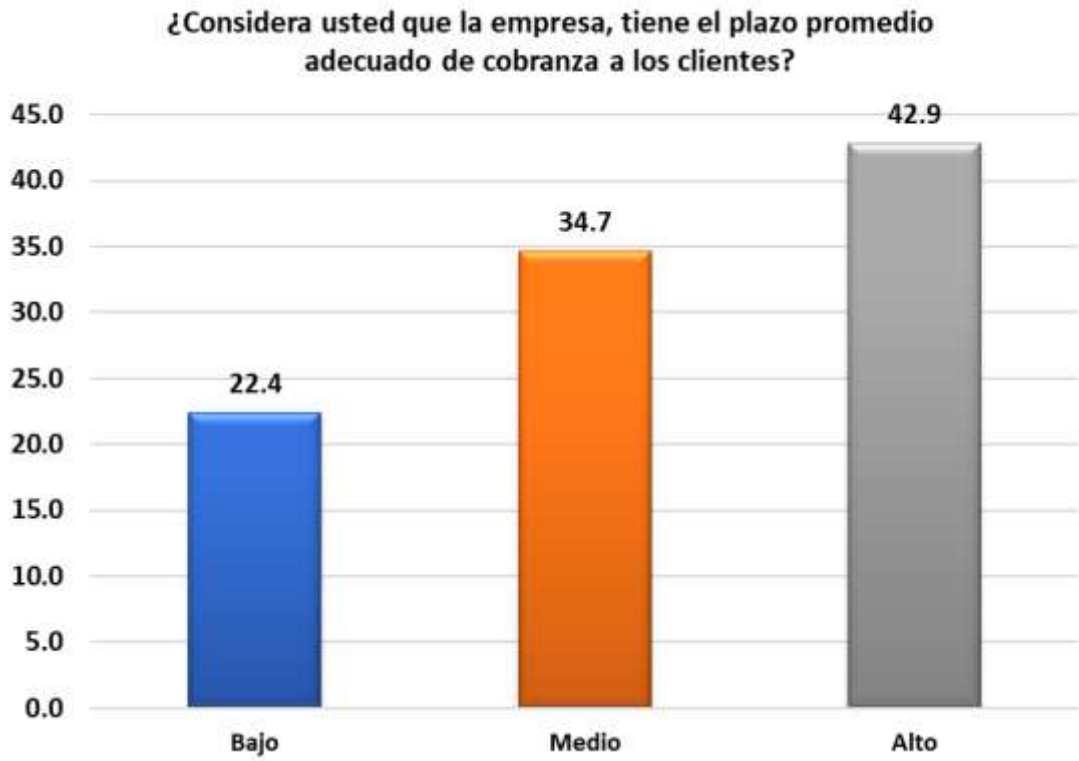


Tabla 11

Cuestionario pregunta: 08 - V.I.

8 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	22	22.4
Medio (Medianamente)	34	34.7
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

El gráfico nos muestra que un 42.9 % de los entrevistados indican que, la empresa tiene el plazo promedio adecuado de cobranza a los clientes; el 34.7 % indican medianamente y el 22.4 % indican que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 9

Cuestionario pregunta: 09 - V.I.

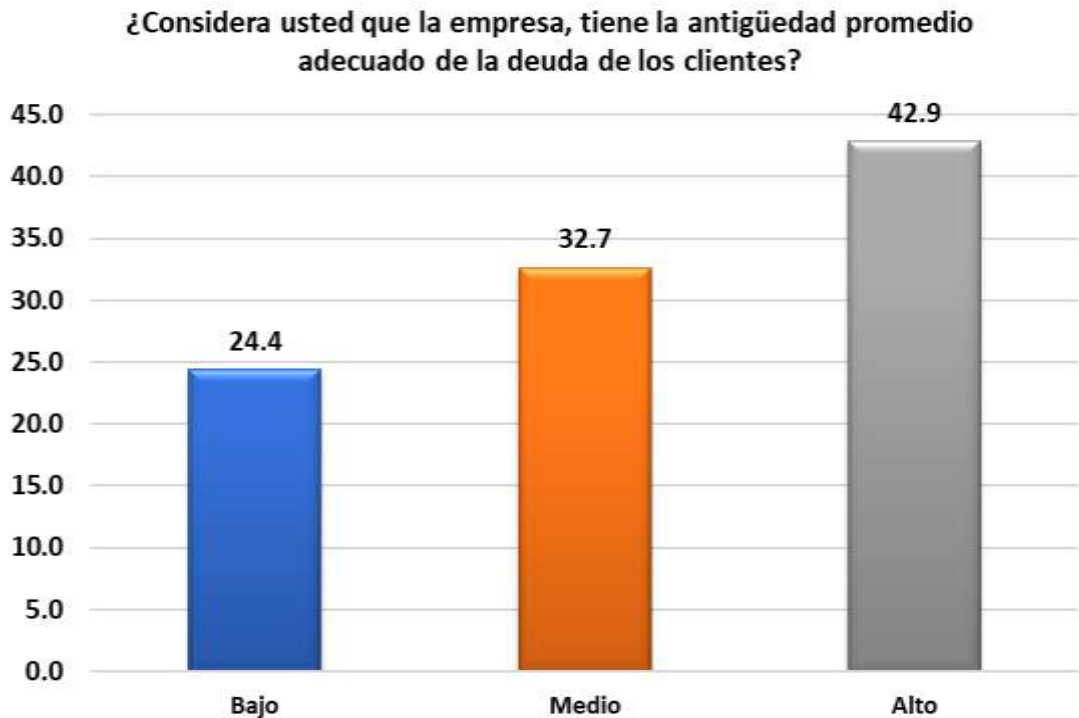


Tabla 12

Cuestionario pregunta: 09 - V.I.

9 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	24	24.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

En el presente gráfico podemos apreciar que el 42.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa tiene la antigüedad promedio adecuado de la deuda de los clientes; indican medianamente un 32.7 % y un 24.4 % señalan que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 10

Cuestionario pregunta: 10 - V.I.

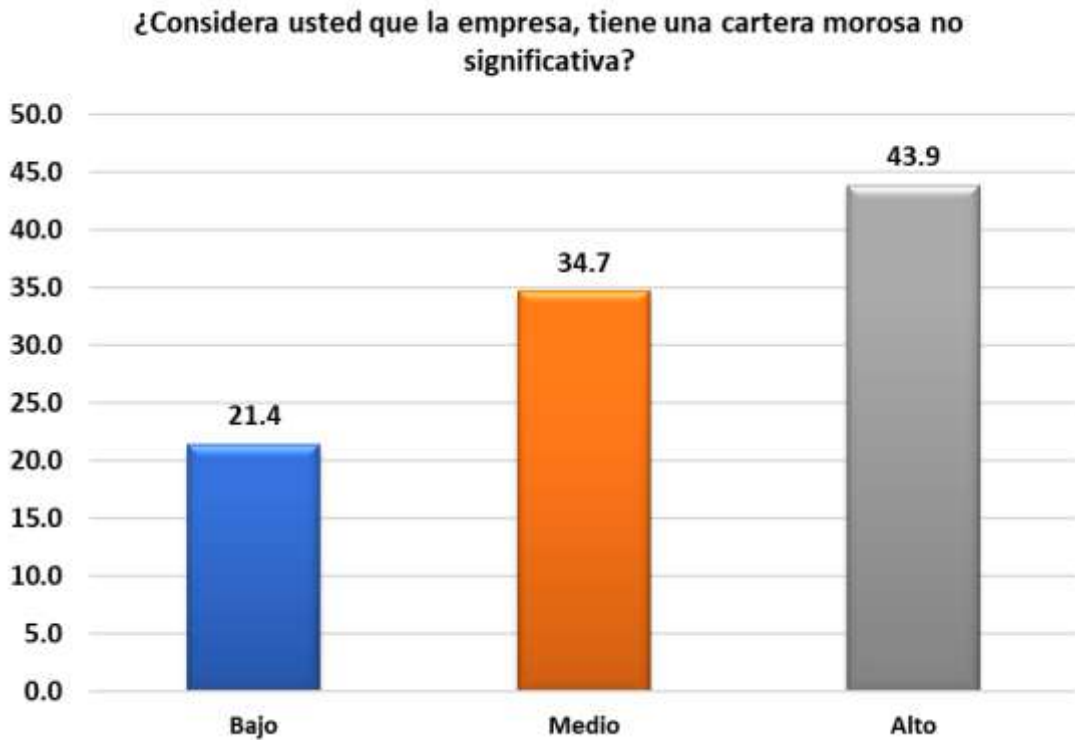


Tabla 13

Cuestionario pregunta: 10 - V.I.

10 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	21	21.4
Medio (Medianamente)	34	34.7
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

En el grafico se aprecia que el 43.9 % de los entrevistados manifiestan que, la empresa tiene una cartera morosa no significativa; un 34.7 % indican medianamente y un 21.4 % estiman que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 11

Cuestionario pregunta: 11 - V.I.

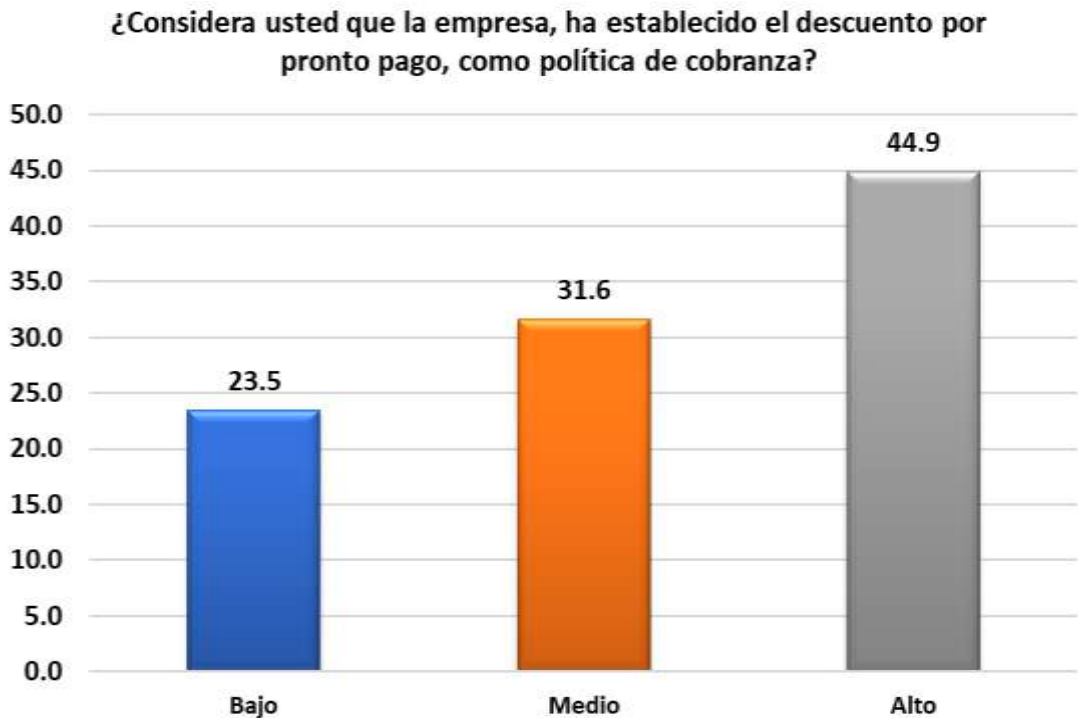


Tabla 14

Cuestionario pregunta: 11 - V.I.

11 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	23	23.5
Medio (Medianamente)	31	31.6
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

En el presente gráfico podemos apreciar que el 44.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa ha establecido el descuento por pronto pago, como política de cobranza; indican medianamente un 31.6 % y un 23.5 % señalan que no.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI

POLÍTICAS DE COBRANZA

Gráfico 12

Cuestionario pregunta: 12 - V.I.

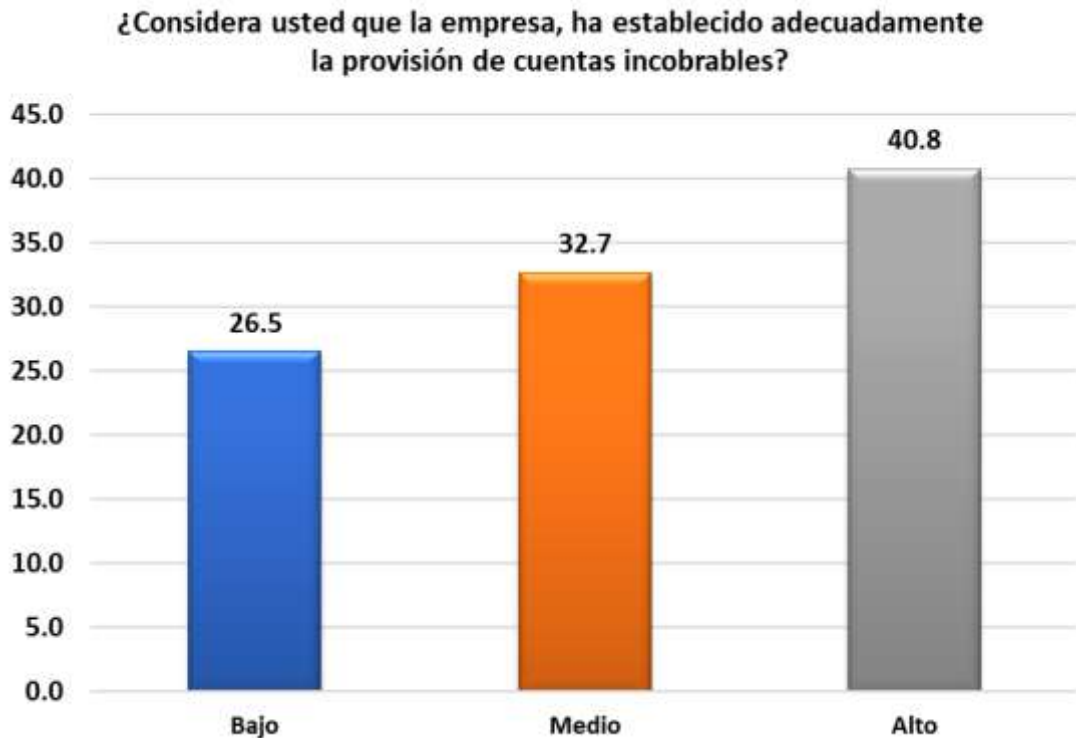


Tabla 15

Cuestionario pregunta: 12 - V.I.

12 - VI	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	26	26.5
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	40	40.8
Total	98	100

Con respecto a la interrogante, el gráfico muestra que el 40.8 % de los entrevistados afirman que, la empresa ha establecido adecuadamente la provisión de cuentas incobrables; consideran medianamente un 32.7% y estiman que no un 26.5%.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 13

Cuestionario pregunta: 01 - V.D.

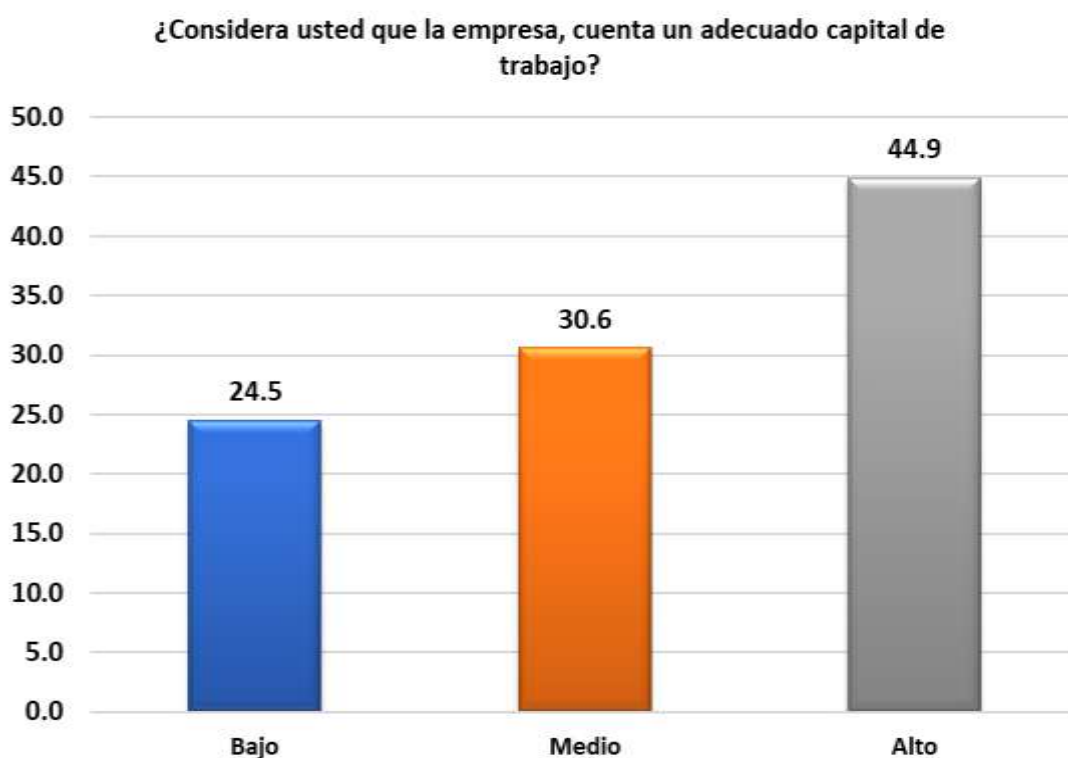


Tabla 16

Cuestionario pregunta: 01- V.D.

1 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	24	24.5
Medio (Medianamente)	30	30.6
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

El gráfico muestra que el 44.9 % de los entrevistados aseveran que, la empresa cuenta un adecuado capital de trabajo; un 30.6% consideran medianamente y un 24.5% estiman que no.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 14

Cuestionario pregunta: 02 - V.D.

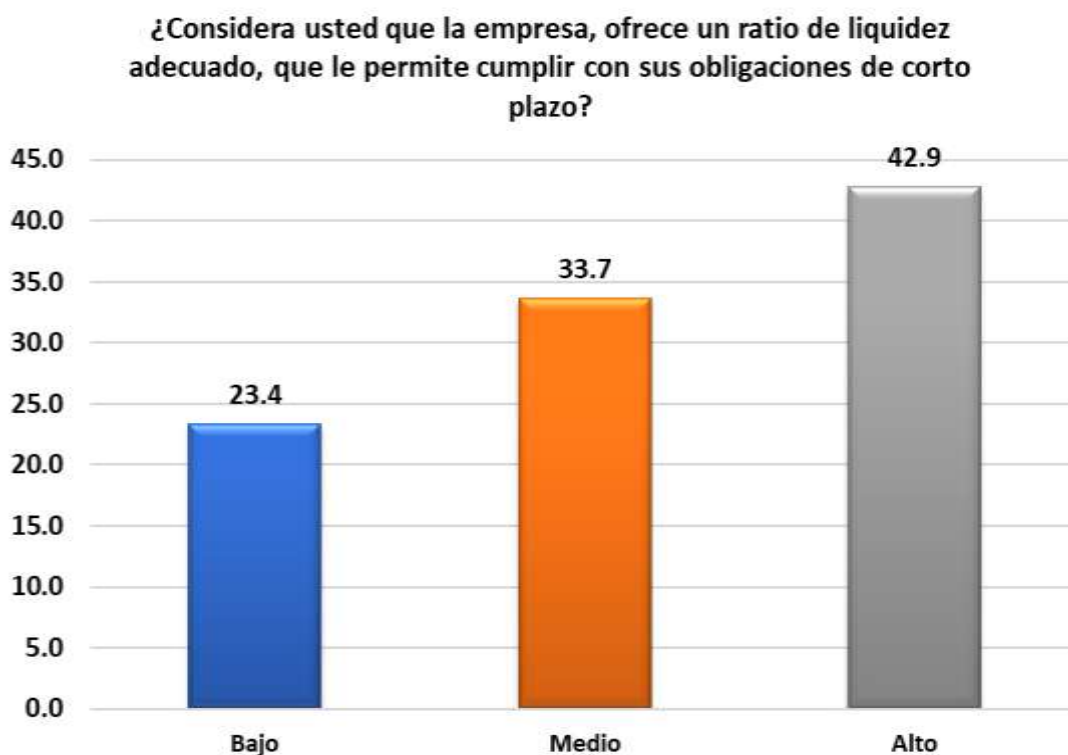


Tabla 17

Cuestionario pregunta: 02 - V.D.

2 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	23	23.4
Medio (Medianamente)	33	33.7
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

El gráfico muestra que el 42.9 % de los entrevistados aseveran que, la empresa, ofrece un ratio de liquidez adecuado, que le permite cumplir con sus obligaciones de corto plazo; un 33.7% consideran medianamente y un 23.4% estiman que no.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 15

Cuestionario pregunta: 03 - V.D.

¿Considera usted que la empresa, ofrece un ratio de liquidez de prueba ácida adecuado, para hacer frente a obligaciones inmediatas?

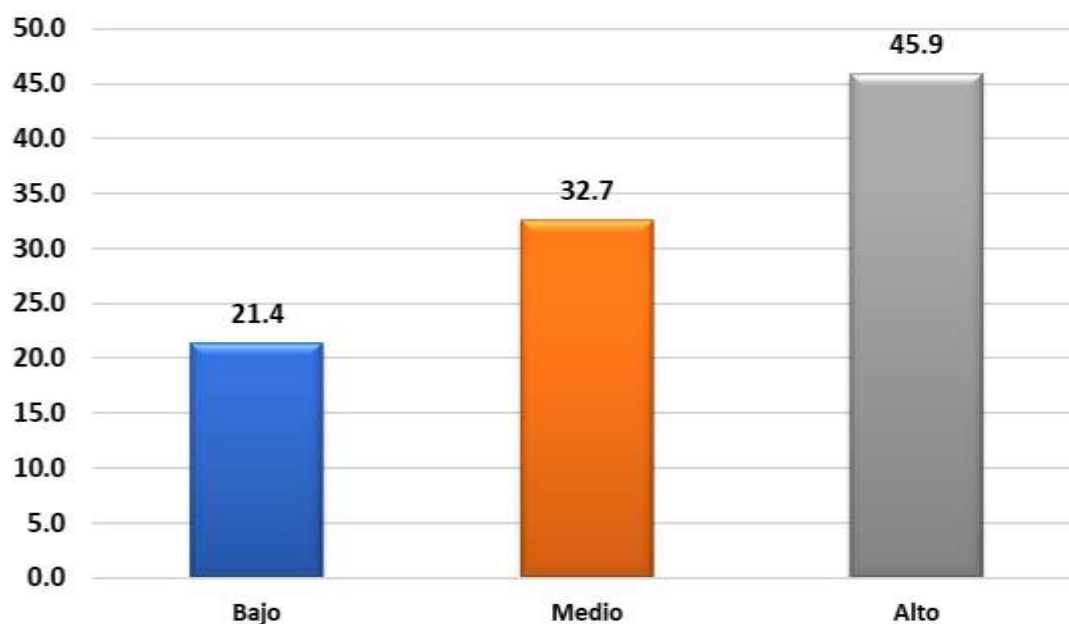


Tabla 18

Cuestionario pregunta: 03 - V.D.

3 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	21	21.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	45	45.9
Total	98	100

Los resultados de la muestra aseveran que el 45.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa ofrece un ratio de liquidez de prueba ácida adecuado, para hacer frente a obligaciones inmediatas; un 32.7% consideran medianamente y un 21.4% estiman que no.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 16

Cuestionario pregunta: 04 - V.D.

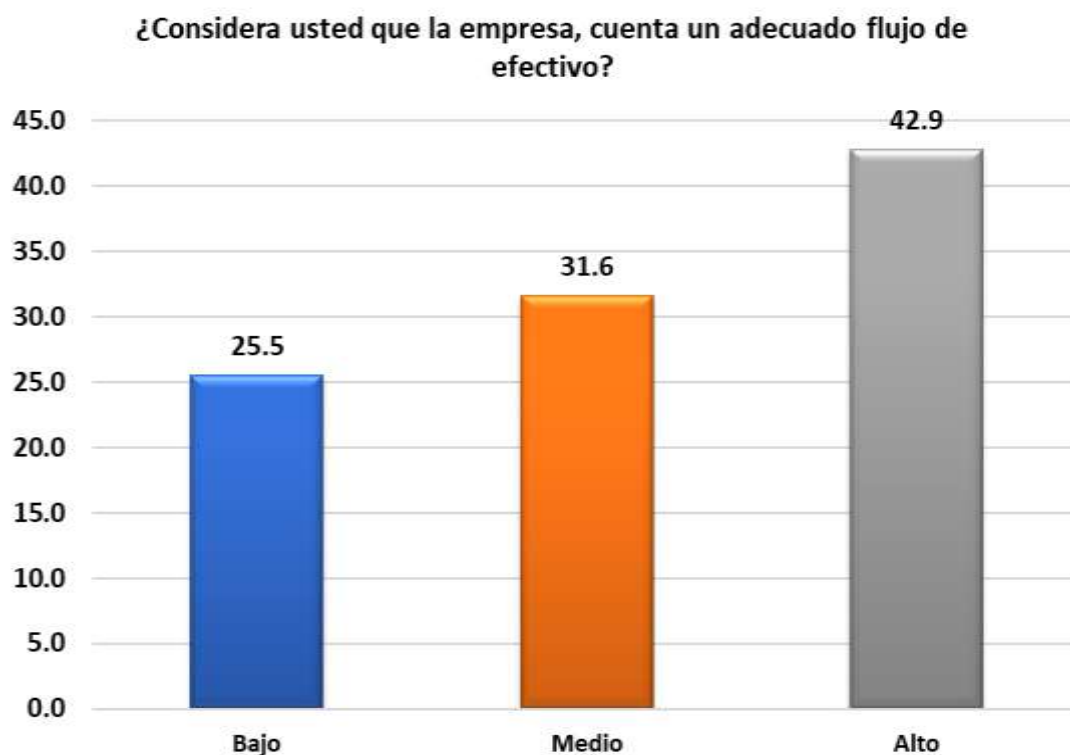


Tabla 19

Cuestionario pregunta: 04 - V.D.

4 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	25	25.5
Medio (Medianamente)	31	31.6
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

La estadística muestra que el 42.9 % de los entrevistados afirman que, la empresa cuenta un adecuado flujo de efectivo; un 31.6% consideran medianamente y un 25.5% estiman que no.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 17

Cuestionario pregunta: 05 - V.D.

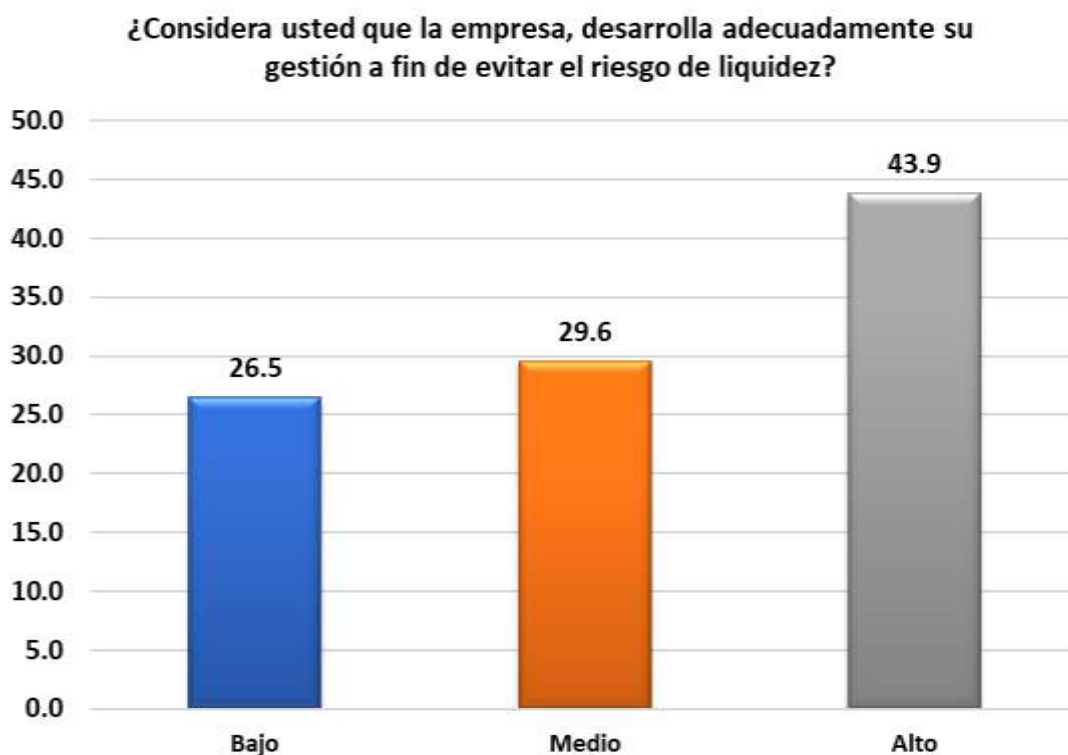


Tabla 20

Cuestionario pregunta: 05 - V.D.

5 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	26	26.5
Medio (Medianamente)	29	29.6
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

Los resultados que se muestran corresponden a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, desarrolla adecuadamente su gestión a fin de evitar el riesgo de liquidez?; un 43.9 % de los encuestados lo afirman, el 29.6 % indican medianamente y un 26.5 % lo niegan.

LIQUIDEZ EMPRESARIAL – VD

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Gráfico 18

Cuestionario pregunta: 06 - V.D.

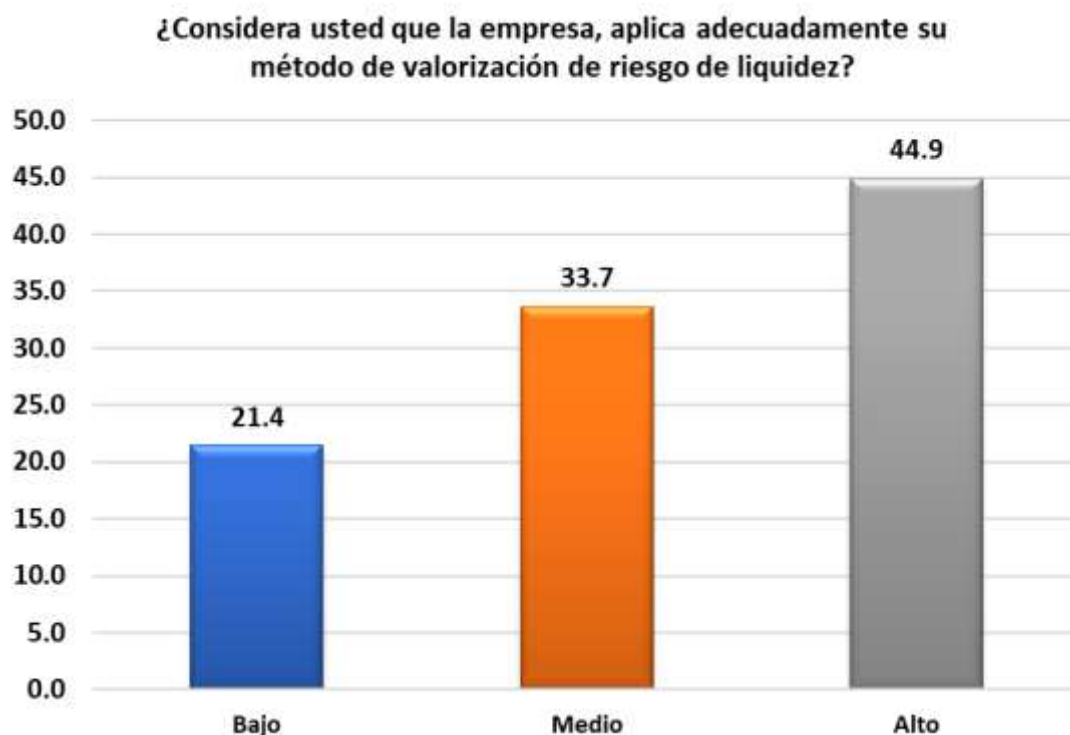


Tabla 21

Cuestionario pregunta: 06 - V.D.

6 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	21	21.4
Medio (Medianamente)	33	33.7
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

Con respecto a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, aplica adecuadamente su método de valorización de riesgo de liquidez?, el 44.9% lo afirman, el 33.7 % indican medianamente y un 21.4 % respondieron negativamente.

Gráfico 19

Cuestionario pregunta: 07 - V.D.

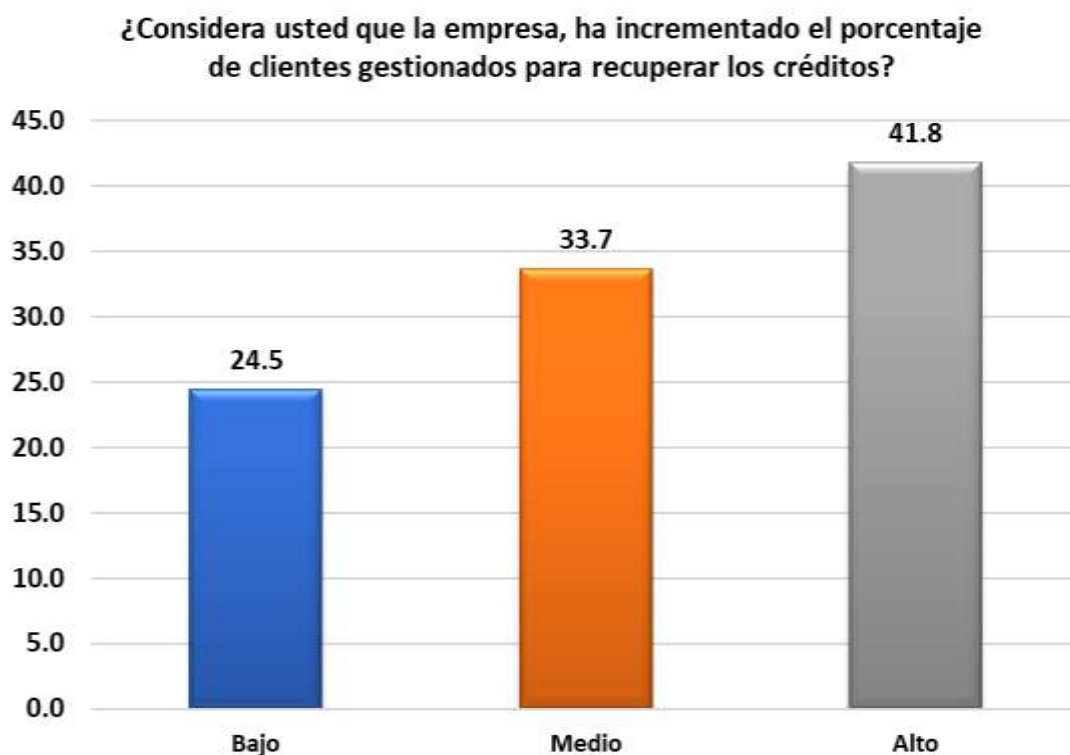


Tabla 22

Cuestionario pregunta: 07 - V.D.

7- VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	24	24.5
Medio (Medianamente)	33	33.7
Alto (Sí)	41	41.8
Total	98	100

En el presente cuadro estadístico, el 41.8 % de los consultados indican que, la empresa ha incrementado el porcentaje de clientes gestionados para recuperar los créditos; indican que se ha cumplido medianamente un 33.7 % y un 24.5 % lo niegan.

Gráfico 20

Cuestionario pregunta: 08 - V.D.

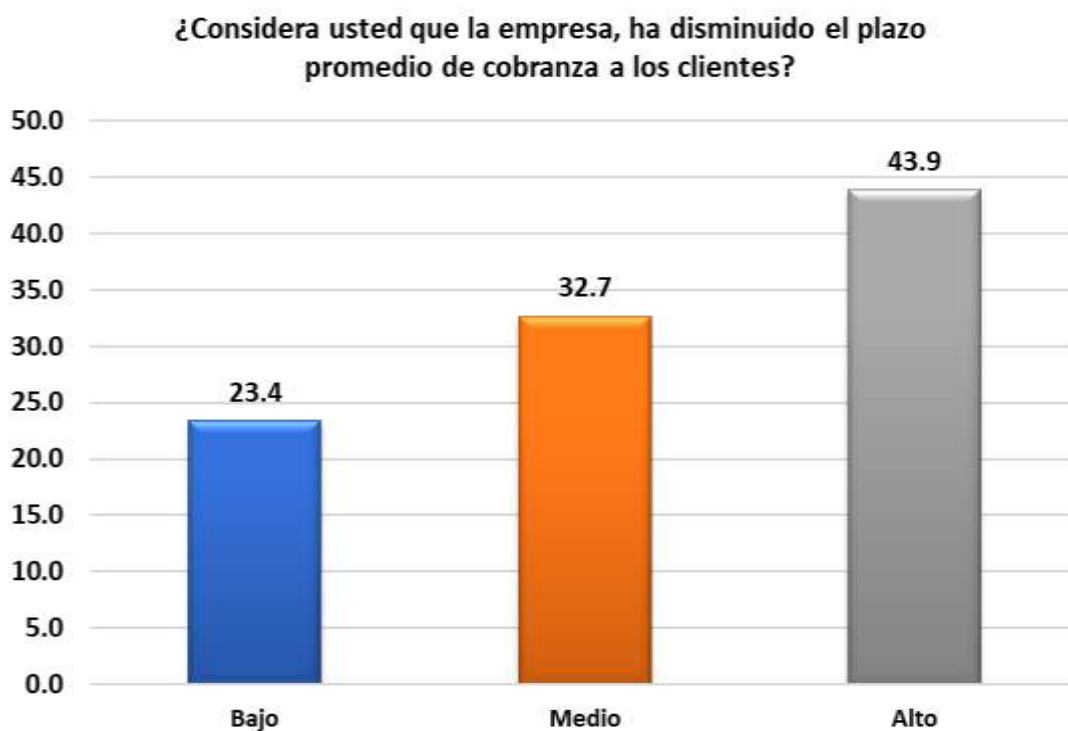


Tabla 23

Cuestionario pregunta: 08 - V.D.

8 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	23	23.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

Del gráfico y cuadro estadístico, se afirma que el 43.9 % de los entrevistados indican que, la empresa ha disminuido el plazo promedio de cobranza a los clientes; el 32.7 % indican medianamente y el 23.4 % lo niegan.

Gráfico 21

Cuestionario pregunta: 09 V.D.

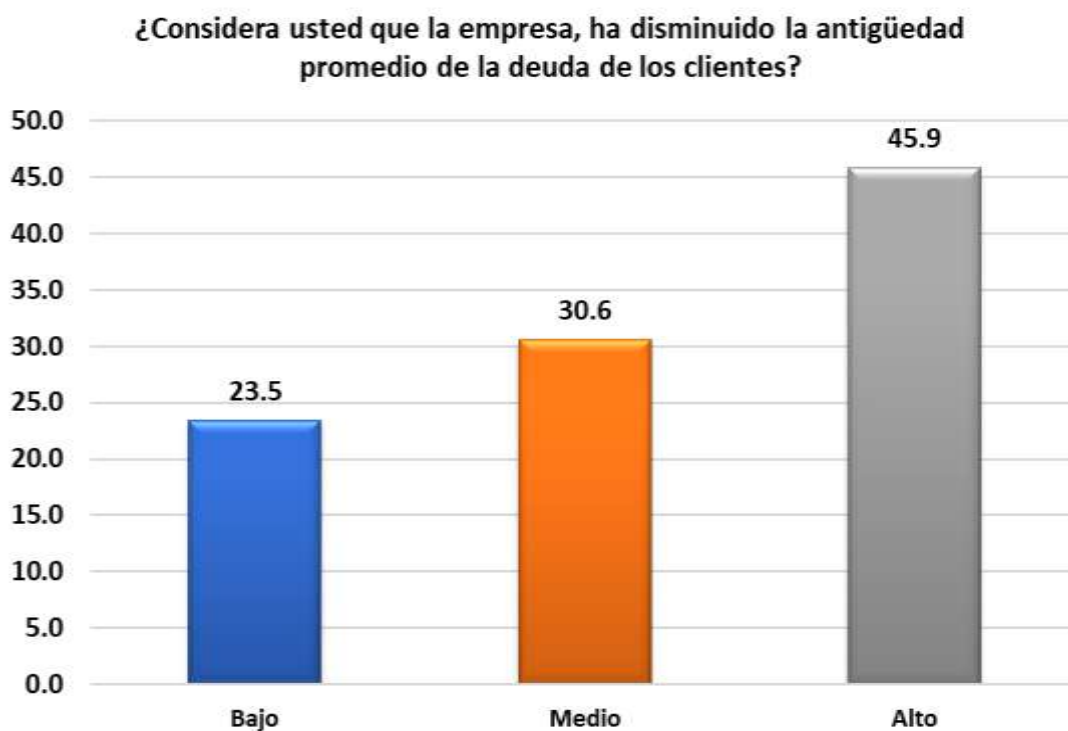


Tabla 24

Cuestionario pregunta: 09 - V.D.

9 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	23	23.5
Medio (Medianamente)	30	30.6
Alto (Sí)	45	45.9
Total	98	100

Los resultados que se muestran corresponden a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, ha disminuido la antigüedad promedio de la deuda de los clientes?; lo afirman un 45.9 %; un 30.6 % señalan medianamente y un 23.5 % lo niegan.

Gráfico 22

Cuestionario pregunta: 10 - V.D.

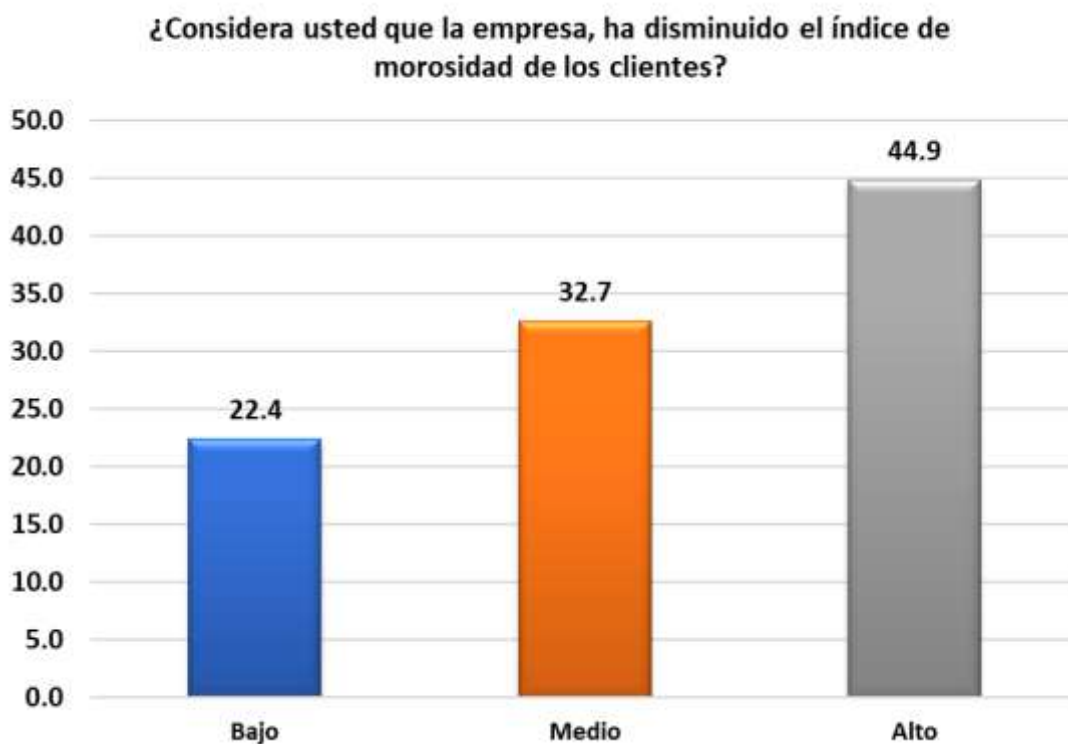


Tabla 25

Cuestionario pregunta: 10 - V.D.

10 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	22	22.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	44	44.9
Total	98	100

Del gráfico y cuadro estadístico, se afirma que el 44.9 % de los entrevistados indican que, la empresa ha disminuido el índice de morosidad de los clientes; el 32.7 % indican medianamente y el 22.4 % lo niegan.

Gráfico 23

Cuestionario pregunta: 11 V.D.

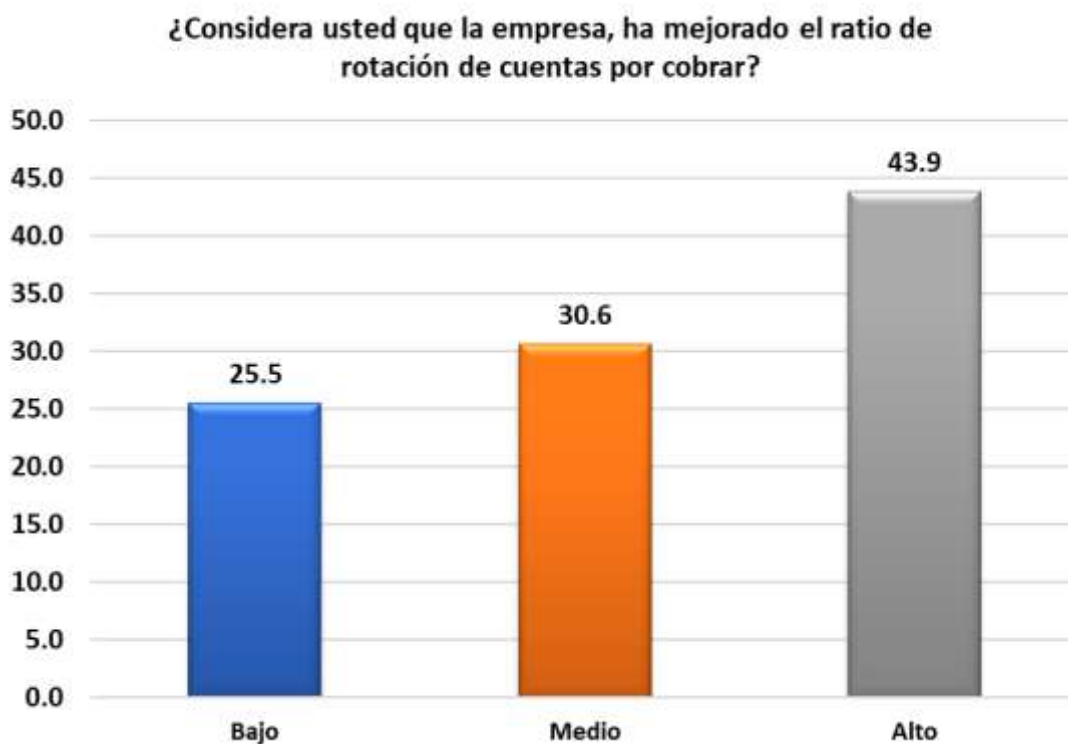


Tabla 26

Cuestionario pregunta: 11 - V.D.

11 - VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	25	25.5
Medio (Medianamente)	30	30.6
Alto (Sí)	43	43.9
Total	98	100

Los resultados que se muestran corresponden a la interrogante: ¿Considera usted que la empresa, ha mejorado el ratio de rotación de cuentas por cobrar?; un 43.9% lo afirman; un 30.6 % señalan medianamente y un 25.5 % lo niegan.

Gráfico 24

Cuestionario pregunta: 12 - V.D.

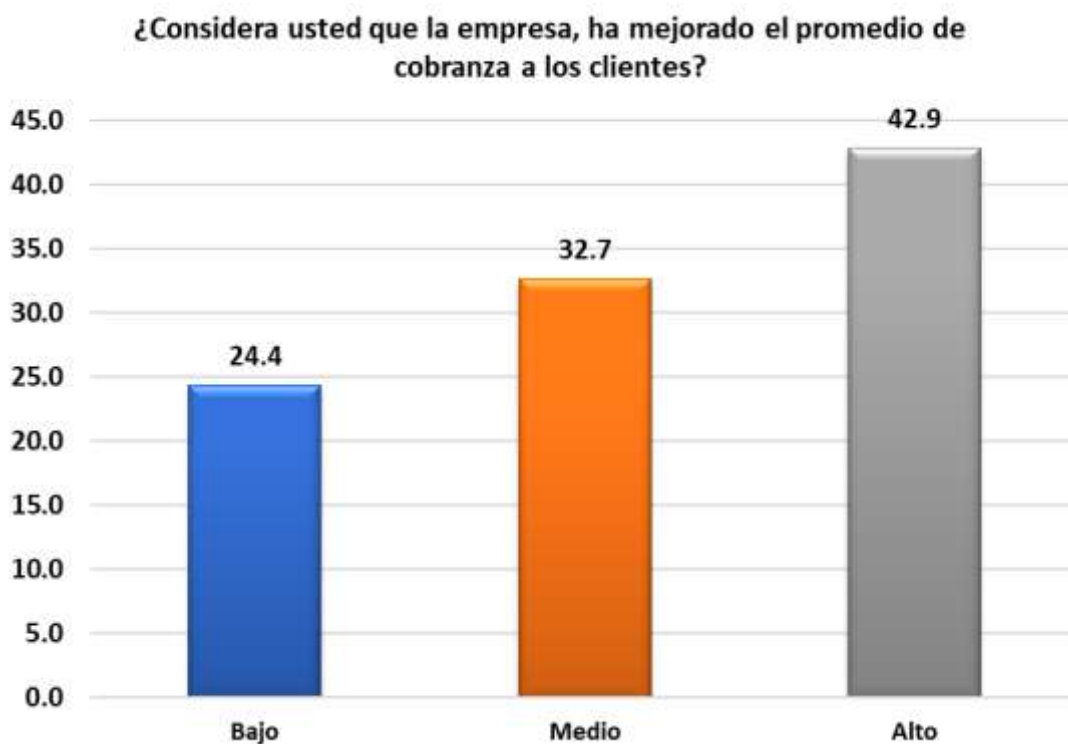


Tabla 27

Cuestionario pregunta: 12 - V.D.

12- VD	Frecuencia	Porcentaje
Bajo (No)	24	24.4
Medio (Medianamente)	32	32.7
Alto (Sí)	42	42.9
Total	98	100

Del gráfico y cuadro estadístico, se afirma que el 42.9 % de los entrevistados indican que, la empresa ha mejorado el promedio de cobranza a los clientes; el 32.7 % indican medianamente y el 24.4 % indican que no.

4.3 Prueba de hipótesis

4.3.1 Primera hipótesis

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Procedimiento de contrastación:

a) Hipótesis nula (H₀)

Las **políticas de crédito**, **NO** han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

b) Hipótesis de estudio (H₁)

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

c) Nivel de significancia= 5%.

d) Coeficiente de Correlación de Pearson

Tabla 28

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 1, Coeficiente de Correlación de Pearson

Hipótesis específico 1	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de liquidez - V.D.	140	188	260	588
Políticas de crédito - V.I.	145	184	259	588

Tabla 29

Coefficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 1

		INDICADORES DE LIQUIDEZ	POLÍTICAS DE CRÉDITO
INDICADORES DE LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	1	,998 ^a
	Sig. (bilateral)		,042
	N	3	3
POLÍTICAS DE CRÉDITO	Correlación de Pearson	,998 ^a	1
	Sig. (bilateral)	,042	
	N	3	3

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

e) Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Tabla 30

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 1, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Hipótesis específico 1	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de liquidez - V.D.	140	188	260	588
Políticas de crédito - V.I.	145	184	259	588

Tabla 31

Coefficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 1

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,998 ^a	,996	,991	5,581

a. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE CRÉDITO

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	7264,858	1	7264,858	233,281	,042 ^b
	Residuo	31,142	1	31,142		
	Total	7296,000	2			

a. Variable dependiente: INDICADORES DE LIQUIDEZ

b. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE CRÉDITO

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-7,882	13,732		-,574	,668
	POLÍTICAS DE CRÉDITO	1,040	,068	,998	15,274	,042

a. Variable dependiente: INDICADORES DE LIQUIDEZ

f) Interpretación

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P** es **0.042**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**; siendo **P 0.042**, se **confirma la hipótesis alterna Hi**) que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y se **rechaza la hipótesis nula (Ho)** (Hernández-Sampiere et al., 2014).

4.3.2 Segunda hipótesis

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Procedimiento de contrastación:

a) Hipótesis nula (H₀)

Las **políticas de crédito**, **NO** han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

b) Hipótesis de estudio Hi)

Las **políticas de crédito**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

c) Nivel de significancia= 5%.

d) Coeficiente de Correlación de Pearson

Tabla 32

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 2, Coeficiente de Correlación de Pearson

Hipótesis específico 2	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de gestión - V.D.	141	189	258	588
Políticas de crédito - V.I.	145	184	259	588

Tabla 33

Coeficiente de Correlación de Pearson, Hipótesis específico 2

		Correlaciones	
		INDICADORES DE GESTIÓN	POLÍTICAS DE CRÉDITO
INDICADORES DE GESTIÓN	Correlación de Pearson	1	,997 [*]
	Sig. (bilateral)		,049
	N	3	3
POLÍTICAS DE CRÉDITO	Correlación de Pearson	,997 [*]	1
	Sig. (bilateral)	,049	
	N	3	3

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

e) Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Tabla 34

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 2, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Hipótesis específico 2	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de gestión - V.D.	141	189	258	588
Políticas de crédito - V.I.	145	184	259	588

Tabla 35

Coefficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 2

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,997 ^a	,994	,988	6,405

a. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE CRÉDITO

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	6876,977	1	6876,977	167,638	,049 ^b
	Residuo	41,023	1	41,023		
	Total	6918,000	2			

a. Variable dependiente: INDICADORES DE GESTIÓN

b. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE CRÉDITO

Coefficientes^a

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-2,365	15,761		-,150	,905
	POLÍTICAS DE CRÉDITO	1,012	,078	,997	12,948	,049

a. Variable dependiente: INDICADORES DE GESTIÓN

f) Interpretación

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P** es **0.049**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**; siendo **P 0.049**, se **confirma la hipótesis alterna Hi**) que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y se **rechaza la hipótesis nula (Ho)** (Hernández-Sampiere et al., 2014).

4.3.3 Tercera hipótesis

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Procedimiento de contrastación:

a) Hipótesis nula (H_0)

Las **políticas de cobranza**, **NO** han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

b) Hipótesis de estudio (H_i)

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

c) Nivel de significancia= 5%

d) Coeficiente de Correlación de Pearson

Tabla 36

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 3, Coeficiente de Correlación de Pearson

Hipótesis específico 3	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de liquidez - V.D.	140	188	260	588
Políticas de cobranza - V.I.	141	193	254	588

Tabla 37*Coefficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 3*

		INDICADORES DE LIQUIDEZ	POLÍTICAS DE COBRANZA
INDICADORES DE LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	1	,998 [*]
	Sig. (bilateral)		,044
	N	3	3
POLÍTICAS DE COBRANZA	Correlación de Pearson	,998 [*]	1
	Sig. (bilateral)	,044	
	N	3	3

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

e) Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Tabla 38*Resumen cuestionario: Hipótesis específico 3, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson*

Hipótesis específico 3	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de liquidez - V.D.	140	188	260	588
Políticas de cobranza - V.I.	141	193	254	588

Tabla 39*Coefficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 3*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,998 ^a	,995	,990	5,890

a. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	7261,309	1	7261,309	209,315	,044 ^b
	Residuo	34,691	1	34,691		
	Total	7296,000	2			

a. Variable dependiente: INDICADORES DE LIQUIDEZ

b. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-12,805	14,828		-,864	,547
	POLÍTICAS DE COBRANZA	1,065	,074	,998	14,468	,044

a. Variable dependiente: INDICADORES DE LIQUIDEZ

f) Interpretación

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P** es **0.044**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**; siendo **P 0.044**, se **confirma la hipótesis alterna** H_1) que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y se **rechaza la hipótesis nula** (H_0) (Hernández-Sampiere et al., 2014).

4.3.4 Cuarta hipótesis

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

Procedimiento de contrastación:

a) Hipótesis nula (H_0)

Las **políticas de cobranza**, **NO** han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

b) Hipótesis de estudio (Hi)

Las **políticas de cobranza**, han incidido significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

c) Nivel de significancia= 5%

d) Coeficiente de Correlación de Pearson

Tabla 40

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 4, Coeficiente de Correlación de Pearson

Hipótesis específico 4	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de gestión - V.D.	141	189	258	588
Políticas de cobranza - V.I.	141	193	254	588

Tabla 41

Coeficiente de Correlación de Pearson: Hipótesis específico 4

		Correlaciones	
		INDICADORES DE GESTIÓN	POLÍTICAS DE COBRANZA
INDICADORES DE GESTIÓN	Correlación de Pearson	1	,998 [*]
	Sig. (bilateral)		,036
	N	3	3
POLÍTICAS DE COBRANZA	Correlación de Pearson	,998 [*]	1
	Sig. (bilateral)	,036	
	N	3	3

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

e) Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Tabla 42

Resumen cuestionario: Hipótesis específico 4, Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson

Hipótesis específico 4	Bajo	Medio	Alto	Total
Indicadores de gestión - V.D.	141	189	258	588
Políticas de cobranza - V.I.	141	193	254	588

Tabla 43

Coeficiente de Correlación Lineal de Pearson: Hipótesis específico 4

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,998 ^a	,997	,993	4,764

a. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	6895,305	1	6895,305	303,830	,036 ^b
	Residuo	22,695	1	22,695		
	Total	6918,000	2			

a. Variable dependiente: INDICADORES DE GESTIÓN

b. Predictores: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-7,475	11,993		-,623	,645
	POLÍTICAS DE COBRANZA	1,038	,060	,998	17,431	,036

a. Variable dependiente: INDICADORES DE GESTIÓN

f) Interpretación

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P** es **0.036**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**; siendo **P 0.036**, se **confirma la hipótesis alterna Hi)** que es

la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y se **rechaza la hipótesis nula (Ho)** (Hernández-Sampiere et al., 2014).

4.4 **Discusión de resultados**

En la aplicación del cuestionario, para la discusión de resultados se ha tomado en cuenta lo siguiente:

- Variable independiente: **Gestión de cuentas por cobrar**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, se midieron de la siguiente forma:

Alto: Adecuada gestión de cuentas por cobrar.

Medio: Medianamente adecuada gestión de cuentas por cobrar.

Bajo: Inadecuada gestión de cuentas por cobrar.

- Variable dependiente: **Liquidez empresarial**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, se midieron de la siguiente forma:

Alto: Adecuada liquidez empresarial.

Medio: Medianamente adecuada liquidez empresarial.

Bajo: Inadecuada liquidez empresarial.

“**Coefficiente de correlación** (R_{xy}), es una medida descriptiva de la intensidad de la relación lineal entre dos variables X, Y (variable independiente y dependiente, respectivamente); un valor de +1 indica que las dos variables están perfectamente relacionadas en sentido lineal positivo” (Anderson et al., 2008).

- **Discusión de resultados hipótesis específico 1**

Dimensión: Políticas de crédito (causa).

Dimensión: Indicadores de liquidez (efecto).

Tabla 44

Discusión de resultados: Hipótesis específico 1

Estadísticos	Nivel de Significancia P=0.05	Coefficiente de Correlación (Rxy)	Referencia Tablas
Correlación de Pearson	0.042	0.998	Tabla 29
Regresión Lineal	0.042	0.998	Tabla 31

Según las Tablas 29 y 31, se confirma la hipótesis alterna Hi) o hipótesis de estudio, debido a que el **nivel de significancia** es menor del valor 0.05; a su vez, existe una **correlación positiva muy fuerte** ($> +0.90$, acercándose a $+1.00$) de las dimensiones **políticas de crédito** (causa) e **indicadores de liquidez** (efecto) (Hernández-Sampiere et al., 2014).

Consecuentemente se concluye, que las **políticas de crédito**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

- **Discusión de resultados hipótesis específico 2**

Dimensión: Políticas de crédito (causa).

Dimensión: Indicadores de gestión (efecto).

Tabla 45

Discusión de resultados: Hipótesis específico 2

Estadísticos	Nivel de Significancia P=0.05	Coefficiente de Correlación (Rxy)	Referencia Tablas
Correlación de Pearson	0.049	0.997	Tabla 33
Regresión Lineal	0.049	0.997	Tabla 35

Según las Tablas 33 y 35, se confirma la hipótesis alterna H_1 o hipótesis de estudio, debido a que el **nivel de significancia** es menor del valor 0.05; a su vez, existe una **correlación positiva muy fuerte** ($> +0.90$, acercándose a $+1.00$) de las dimensiones **políticas de crédito** (causa) e **indicadores de gestión** (efecto) (Hernández-Sampiere et al., 2014).

Consecuentemente se concluye, que las **políticas de crédito**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

- **Discusión de resultados hipótesis específico 3**

Dimensión: Políticas de cobranza (causa).

Dimensión: Indicadores de liquidez (efecto).

Tabla 46

Discusión de resultados: Hipótesis específico 3

Estadísticos	Nivel de Significancia P=0.05	Coefficiente de Correlación (Rxy)	Referencia de Tablas
Correlación de Pearson	0.044	0.998	Tabla 37
Regresión Lineal	0.044	0.998	Tabla 39

Según las Tablas 37 y 39, se confirma la hipótesis alterna H_1 o hipótesis de estudio, debido a que el **nivel de significancia** es menor del valor 0.05; a su vez, existe una **correlación positiva muy fuerte** ($> +0.90$, acercándose a $+1.00$) de las dimensiones **políticas de cobranza** (causa) e **indicadores de liquidez** (efecto) (Hernández-Sampiere et al., 2014).

Consecuentemente se concluye, que las **políticas de cobranza**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

- **Discusión de resultados hipótesis específico 4**

Dimensión: Políticas de cobranza (causa).

Dimensión: Indicadores de gestión (efecto).

Tabla 47

Discusión de resultados: Hipótesis específico 4

Estadísticos	Nivel de Significancia P=0.05	Coefficiente de Correlación (Rxy)	Referencia Tablas
Correlación de Pearson	0.036	0.998	Tabla 41
Regresión Lineal	0.036	0.998	Tabla 43

Según las Tablas 41 y 43, se confirma la hipótesis alterna H_1 o hipótesis de estudio, debido a que el **nivel de significancia** es menor del valor 0.05; a su vez, existe una **correlación positiva muy fuerte** ($> +0.90$, acercándose a $+1.00$) de las dimensiones **políticas de cobranza** (causa) e **indicadores de gestión** (efecto) (Hernández-Sampiere et al., 2014).

Consecuentemente se concluye, que las **políticas de cobranza**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

CONCLUSIONES

- 1) Con respecto al objetivo general se concluye, que la **gestión de cuentas por cobrar**, incidió significativamente en generar **liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021. La administración de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo de efectivo generado por la fuente de ingresos.
- 2) En cuanto al primer objetivo específico se concluye, que las **políticas de crédito**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.
- 3) En lo referente al segundo objetivo específico se concluye, que las **políticas de crédito**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.
- 4) A cerca del tercer objetivo específico se concluye, que las **políticas de cobranza**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de liquidez**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.
- 5) A cerca del cuarto objetivo específico se concluye, que las **políticas de cobranza**, incidió significativamente en incrementar los **indicadores de gestión**, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.

RECOMENDACIONES

- 1) Las empresas comerciales del departamento de Pasco, deben optimizar sus procesos de cobranza, para poder mantener su negocio, pues brinda estabilidad financiera a la empresa e impacta el rendimiento de otros departamentos, como el de ventas.
- 2) Es fundamental que las empresas tengan una base de datos de sus clientes, para poder establecer y mantener una adecuada gestión de cuentas por cobrar; el hecho de tener contactos erróneos podría ocasionar envíos de facturas y remisiones equivocadas. La administración de la base de datos en los softwares, deben prevenir que personas no autorizadas accedan o editen datos.
- 3) Las empresas comerciales del departamento de Pasco, deben establecer procesos de aprobación de créditos claros y concisos, se deben establecer los límites de crédito, así como definir los procesos de solicitud de créditos.
- 4) Las empresas deben establecer procesos de facturación efectivo, ya que los errores al establecer precios errados, nombres y conceptos pueden causar costos, una mayor inversión de tiempo y consecuentemente la causa de molestias a los clientes. Es necesario que las empresas tengan un adecuado sistema de facturación.
- 5) Es necesario perfeccionar el proceso de aplicación de pagos, tan pronto se reciba el pago de un cliente, debe ser descargado inmediatamente, para llevar un correcto registro de los pagos y evitar disputas con clientes.
- 6) Las empresas comerciales del departamento de Pasco, deben implementar una política de cobranza consistentes y metódicos, para fortalecer su capital de trabajo, para que cuenten con un fondo de maniobra adecuado que le permita ejecutar adecuadamente sus ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actualícese. (2015). *Definición de indicadores de liquidez*. [Actualicese.com].
<https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-de-liquidez/>
- Aguilar, V. H. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - Año 2021* [Pre grado, Universidad San Martín de Porres].
<https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilardf?se>
- Apolino, A. K., & Leiva, L. M. (2022). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima-2019* [Pre grado, Universidad Autónoma del Perú].
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1539>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (Tercera edición). Pearson Educación de Colombia Ltda.,
- Codix. (2018). *Accounts Receivable Management software*. Codix - Gestión de Cuentas Por Cobrar. <https://www.codix.eu/es/debt-collection/account-receivables-management>
- Definición.de. (2022). *Definición de cuentas por cobrar*. Definición.de.
<https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>
- ESAN. (2021). *Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan*. esan.edu.pe. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problemas-liquidez-conflictos>
- ESAN. (2022). *La política de créditos de una entidad financiera*. esan.edu.pe.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera>

- Financlick. (2020). *Cinco formas de medir la liquidez de tu empresa*. financlick.es.
<https://www.financlick.es/5-formas-de-medir-la-liquidez-de-tu-empresa-n-53-es>
- Gamarra, G., Rivera, T. A., Wong, F. J., & Pujay, O. E. (2015). *Estadística e investigación con aplicaciones de SPSS*. Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Gestiopolis. (2012). *Indicadores de gestión ¿Qué son y por qué usarlos?*
[Gestiopolis.com]. gestiopolis. <https://www.gestiopolis.com/indicadores-de-gestion-que-son-y-por-que-usarlos/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta edición). MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.
- Hernández-Sampiere, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación* (Primera edición). MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.
- INEI. (2013). *Información de las empresas comerciales*. Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Jacobra, J. (2020). *¿Qué son las políticas de cobranza de una empresa?*
Jacobra.com.py. <https://www.jacobra.com.py/post/qué-son-las-políticas-de-cobranza-de-una-empresa>
- Library. (2022). *Gestión de las cuentas por cobrar—Bases teóricas*.
<https://1library.co/article/gesti%C3%B3n-cuentas-cobrar-bases-te%C3%B3ricas.z1d025vz>
- Moreno, E. (2013, agosto 7). Metodología de investigación, pautas para hacer tesis. *Metodología de investigación, pautas para hacer tesis*. <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/limitaciones-del-problema-de.html>

Revista empresarial. (2017). La liquidez, factor clave en el éxito de las empresas.

Revista Empresarial & Laboral.

<https://revistaempresarial.com/finanzas/factoring/liquidez-factor-clave-exito-empresas/>

Rosas, A. R., & Ochante, K. N. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Peru S.R.L. en el distrito de*

Miraflores—2020 [Pre grado, Universidad Autónoma del Perú].

<http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1728>

Salazar, M. B., Icaza, M. de F., & Alejo, O. J. (2018). La importancia de la ética en la investigación. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(1), 305-311.

Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma -

Vicerectorado de Investigación. <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1480>

Solano, L. G. (2018). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018* [Pre grado, Universidad Peruana de las Américas].

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MERCANTIL%20S.A.C.%20A%20C3%20%91O%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Supo, J. (2012). *Seminario de investigación científica*. Bioestadístico.com.

Vara, A. A. (2015). *7 Pasos para elaborar una tesis* (Primera edición). Empresa

Editora Macro EIRL.

Vilchez, P., Mejía, E., Pontet, N., González, J. M., Choy, E. E., Farfán, M. A., Sánchez, X., & Orellano, J. C. (2019). *Fundamentos y reflexiones de teoría contable*.

Edigraber.

ANEXOS

Anexo 01: Instrumento de recolección de datos

Anexo 02: Procedimiento de validez y confiabilidad.

Anexo 03: Matriz de consistencia

“La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021”

ANEXO 02: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN

INVESTIGACIÓN: “La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021”

CUESTIONARIO: Dirigido a noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de las empresas comerciales del departamento de Pasco.

OBJETIVOS: Obtener datos de las variables: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de las empresas comerciales, del departamento de Pasco.

INSTRUCCIÓN:

Lea usted con atención y conteste a todas las preguntas, su participación es de suma importancia, para el logro de los objetivos de la investigación.

GRACIAS POR TU COOPERACIÓN

INFORMACIÓN GENERAL:

Fecha: ____/____/2022.

V.I. GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR				
POLÍTICAS DE CRÉDITO		BAJO	MEDIO	ALTO
01	¿Considera usted que la empresa, ha evaluado adecuadamente el crédito antes de ser otorgado?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
02	¿Considera usted que la empresa, ha establecido adecuadamente el límite de los créditos a otorgar?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
03	¿Considera usted que la empresa, ha establecido adecuadamente el plazo de los créditos a otorgar?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
04	¿Considera usted que la empresa, ha establecido adecuadamente el índice de comportamiento de pagos?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
05	¿Considera usted que la empresa, ha establecido mecanismos adecuados para identificar el riesgo inmediato de impago de los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
06	¿Considera usted que la empresa, ha realizado adecuadamente el cálculo de los riesgos de créditos?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
POLÍTICAS DE COBRANZA		BAJO	MEDIO	ALTO
07	¿Considera usted que la empresa, ha establecido adecuadamente los medios de cobranza?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
08	¿Considera usted que la empresa, tiene el plazo promedio adecuado de cobranza a los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
09	¿Considera usted que la empresa, tiene la antigüedad promedio adecuado de la deuda de los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
10	¿Considera usted que la empresa, tiene una cartera morosa no significativa?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
11	¿Considera usted que la empresa, ha establecido el descuento por pronto pago, como política de cobranza?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
12	¿Considera usted que la empresa, ha establecido adecuadamente la provisión de cuentas incobrables?	No	Medianamente	Si Adecuadamente

V.D. LIQUIDEZ EMPRESARIAL				
INDICADORES DE LIQUIDEZ		BAJO	MEDIO	ALTO
01	¿Considera usted que la empresa, cuenta un adecuado capital de trabajo?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
02	¿Considera usted que la empresa, ofrece un ratio de liquidez adecuado, que le permite cumplir con sus obligaciones de corto plazo?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
03	¿Considera usted que la empresa, ofrece un ratio de liquidez de prueba ácida adecuado, para hacer frente a obligaciones inmediatas?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
04	¿Considera usted que la empresa, cuenta un adecuado flujo de efectivo?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
05	¿Considera usted que la empresa, desarrolla adecuadamente su gestión a fin de evitar el riesgo de liquidez?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
06	¿Considera usted que la empresa, aplica adecuadamente su método de valorización de riesgo de liquidez?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
INDICADORES DE GESTIÓN		BAJO	MEDIO	ALTO
07	¿Considera usted que la empresa, ha incrementado el porcentaje de clientes gestionados para recuperar los créditos?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
08	¿Considera usted que la empresa, ha disminuido el plazo promedio de cobranza a los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
09	¿Considera usted que la empresa, ha disminuido la antigüedad promedio de la deuda de los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente
10	¿Considera usted que la empresa, ha disminuido el índice de morosidad de los clientes?	No	Medianamente	Si Adecuadamente

MEDICIÓN DE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de cuentas por cobrar – Variable independiente (V.I.):

Alto = Adecuada gestión de cuentas por cobrar.
Medio = Medianamente adecuada gestión de cuentas por cobrar.
Bajo = Inadecuada gestión de cuentas por cobrar.

Liquidez empresarial – Variable dependiente (V.D.):

Alto = Adecuada liquidez empresarial.
Medio = Medianamente adecuada liquidez empresarial.
Bajo = Inadecuada liquidez empresarial.

Anexo 03: Procedimiento de validez y confiabilidad

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	18	74,1
	Excluidos ^a	6	25,9
	Total	24	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,826	24

TABLA DE VALIDACION POR JUECES EXPERTOS

DATOS GENERALES

Nombre del instrumento: Cuestionario

Nombres y Apellidos del Juez (experto): León Alcántara Navarro

Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión

Docente temático Docente metodólogo

Responsable de la investigación: Jimmy Albert Dueñas Yali - Angela Moreno Caso

Título de la tesis: "La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021".

Se recomienda su aplicación (X) No recomienda su aplicación ()

DATOS COMPLEMENTARIOS PARA EL JUEZ (EXPERTO)

CRITERIOS	ÍTEMS	VALORACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	
Claridad	1. ¿Las preguntas son claras, concretas y precisas?	X		
Objetividad	2. ¿Se relacionan a las variables, dimensiones e indicadores?	X		
Actualidad	3. ¿Se relaciona con los objetivos y las necesidades reales de la investigación?	X		
Organización	4. ¿Preserva su correlación lógica entre sus elementos?	X		
Suficiencia	5. ¿Es suficiente para satisfacer las exigencias que se propone en la investigación?	X		
Intencionalidad	6. ¿Se ajustan a los propósitos de la medición de las dimensiones?	X		
Consistencia	7. ¿Se respalda en fundamentos técnicos – científicos?	X		
Coherencia	8. ¿Mantiene coherencia entre las dimensiones e indicadores?	X		
Metodología	9. ¿Su estructura responde a los procesos metodológicos para lograr los resultados científicos?	X		
Valoración	10. ¿El contenido semántico de las preguntas está orientado a la escala propuesta?	X		
Ortografía	11. ¿Se respeta los criterios ortográficos indispensables en la estructura de las preguntas?	X		

DATOS PERSONALES DEL JUEZ (EXPERTO)

DIRECCIÓN DOMICILIARIO	Av. 6 de Diciembre Sector III N° 1 Uliachín - Chaupimarca - Pasco
DNI	06565027
GRADO ACADÉMICO	Doctor en Contabilidad
TELÉFONO	945444856
CORREO ELECTRÓNICO	lalcantaran@undac.edu.pe

FECHA: 10 / 08 / 2022



FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

TABLA DE VALIDACION POR JUECES EXPERTOS

DATOS GENERALES

Nombre del instrumento: Cuestionario

Nombres y Apellidos del Juez (experto): Nicéforo Ventura Gonzales

Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión

Docente temático Docente metodólogo

Responsable de la investigación: Jimmy Albert Dueñas Yali - Angela Moreno Caso

Título de la tesis: "La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021".

Se recomienda su aplicación (X) No recomienda su aplicación ()

DATOS COMPLEMENTARIOS PARA EL JUEZ (EXPERTO)

CRITERIOS	ÍTEMS	VALORACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	
Claridad	1. ¿Las preguntas son claras, concretas y precisas?	X		
Objetividad	2. ¿Se relacionan a las variables, dimensiones e indicadores?	X		
Actualidad	3. ¿Se relaciona con los objetivos y las necesidades reales de la investigación?	X		
Organización	4. ¿Preserva su correlación lógica entre sus elementos?	X		
Suficiencia	5. ¿Es suficiente para satisfacer las exigencias que se propone en la investigación?	X		
Intencionalidad	6. ¿Se ajustan a los propósitos de la medición de las dimensiones?	X		
Consistencia	7. ¿Se respalda en fundamentos técnicos – científicos?	X		
Coherencia	8. ¿Mantiene coherencia entre las dimensiones e indicadores?	X		
Metodología	9. ¿Su estructura responde a los procesos metodológicos para lograr los resultados científicos?	X		
Valoración	10. ¿El contenido semántico de las preguntas está orientado a la escala propuesta?	X		
Ortografía	11. ¿Se respeta los criterios ortográficos indispensables en la estructura de las preguntas?	X		

DATOS PERSONALES DEL JUEZ (EXPERTO)

DIRECCIÓN DOMICILIARIO	Av. San Martín Nro. 59 - Yanacancha - Pasco - Pasco.
DNI	22406520
GRADO ACADÉMICO	Doctor en Contabilidad
TELÉFONO	915054326
CORREO ELECTRÓNICO	nventurago@undac.edu.pe

FECHA: 10 / 08 / 2022



FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

TABLA DE VALIDACION POR JUECES EXPERTOS

DATOS GENERALES

Nombre del instrumento: Cuestionario

Nombres y Apellidos del Juez (experto): Inés Viza Pucllas

Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión

Docente temático Docente metodólogo

Responsable de la investigación: Jimmy Albert Dueñas Yali - Angela Moreno Caso

Título de la tesis: "La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021".

Se recomienda su aplicación (X) No recomienda su aplicación ()

DATOS COMPLEMENTARIOS PARA EL JUEZ (EXPERTO)

CRITERIOS	ÍTEMS	VALORACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	
Claridad	1. ¿Las preguntas son claras, concretas y precisas?	X		
Objetividad	2. ¿Se relacionan a las variables, dimensiones e indicadores?	X		
Actualidad	3. ¿Se relaciona con los objetivos y las necesidades reales de la investigación?	X		
Organización	4. ¿Preserva su correlación lógica entre sus elementos?	X		
Suficiencia	5. ¿Es suficiente para satisfacer las exigencias que se propone en la investigación?	X		
Intencionalidad	6. ¿Se ajustan a los propósitos de la medición de las dimensiones?	X		
Consistencia	7. ¿Se respalda en fundamentos técnicos – científicos?	X		
Coherencia	8. ¿Mantiene coherencia entre las dimensiones e indicadores?	X		
Metodología	9. ¿Su estructura responde a los procesos metodológicos para lograr los resultados científicos?	X		
Valoración	10. ¿El contenido semántico de las preguntas está orientado a la escala propuesta?	X		
Ortografía	11. ¿Se respeta los criterios ortográficos indispensables en la estructura de las preguntas?	X		

DATOS PERSONALES DEL JUEZ (EXPERTO)

DIRECCIÓN DOMICILIARIO	Jr. Ayacucho Nro. 773 - Huánuco - Huánuco.
DNI	20024461
GRADO ACADÉMICO	Magister en Educación, Mención: Investigación y Tecnología Educativa
TELÉFONO	988500194
CORREO ELECTRÓNICO	lvizap@undac.edu.pe

FECHA: 10 / 08 / 2022



FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

“La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021”

“La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021”

+

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS	POBLACIÓN Y MUESTRA
PROBLEMA GENERAL: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar , ha incidido en generar liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?	OBJETIVO GENERAL: Determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar , ha incidido en generar liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	HIPÓTESIS GENERAL: La gestión de cuentas por cobrar , ha incidido significativamente en generar liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	VI: Gestión de cuentas por cobrar. VD: Liquidez empresarial.	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN: No experimental cuantitativo.	TÉCNICAS: - → Entrevista.	POBLACIÓN: Ciento treinta y uno (131) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales, del departamento de Pasco, año 2021.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS: ¿Cómo las políticas de crédito , inciden en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?	OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Determinar si las políticas de crédito , inciden en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS: Las políticas de crédito , han incidido significativamente en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	VI: Gestión de cuentas por cobrar. DIMENSIONES: X1 Políticas de crédito. X2 Políticas de cobranza.	TIPO DE INVESTIGACIÓN: Investigación aplicada.	HERRAMIENTAS: - → Cuestionario.	MUESTRA: Según los cálculos estadísticos, con un error muestral del 5%, la muestra aleatoria simple es de noventa y ocho (98) propietarios y/o representantes de igual número de empresas comerciales, del departamento de Pasco, año 2021.
¿Cómo las políticas de crédito , inciden en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?	Determinar si las políticas de crédito , inciden en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	Las políticas de crédito , han incidido significativamente en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	VD: Liquidez empresarial. DIMENSIONES: Y1 Indicadores de liquidez. Y2 Indicadores de gestión.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: Transeccional o transversal. Correlacional.	TRATAMIENTO DE DATOS: - → Prueba de fiabilidad de alfa de Cronbach. - → Excel. - → SPSS versión 25.	
¿Cómo las políticas de cobranza , inciden en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?	Determinar si las políticas de cobranza , inciden en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	Las políticas de cobranza , han incidido significativamente en incrementar los indicadores de liquidez , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.		<pre> graph TD X1 --- Y1 X1 --- Y2 X2 --- Y1 X2 --- Y2 X1 --- X2 Y1 --- Y2 </pre>	TRATAMIENTO ESTADÍSTICO: - → Correlación de Pearson. - → Regresión lineal.	
¿Cómo las políticas de cobranza , inciden en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021?	Determinar si las políticas de cobranza , inciden en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.	Las políticas de cobranza , han incidido significativamente en incrementar los indicadores de gestión , en las empresas comerciales del departamento de Pasco, año 2021.				