

**UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES  
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



## **TESIS**

**“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRARIA CAFETALERA CHANCHAMAYO HIGHLAND COFFEE S.A.C., UBICADO EN EL DEPARTAMENTO DE JUNÍN, AÑO 2018”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

### **PRESENTADO POR:**

Bach. TORRES HUAMÁN, Gisella  
Bach. QUIÑONEZ ORDOÑEZ, Grace Lizeth

### **ASESOR:**

MG. BERNALDO FAUSTINO, Carlos David

**PASCO, PERÚ - 2018**

**PRESENTADO POR:**

Bach. TORRES HUAMÁN, Gisella

Bach. QUIÑONEZ ORDOÑEZ, Grace Lizeth

**SUSTENTADO Y APROBADO POR LOS JURADOS:**

---

**Dr. ESPINOZA GUADALUPE, Ladislao**  
**Presidente del Jurado Calificador**

---

**Mg. CRISPIN COTRINA, Nemías**  
**Miembro del Jurado Calificador**

---

**Mg. CANTA HILARIO, Jesús J.**  
**Miembro del Jurado Calificador**

## **DEDICATORIA**

**A Dios**, por permitirnos llegar a este momento tan especial en nuestras vidas y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos.

**A la memoria de nuestros padres**, porque encaminaron nuestras vidas con sus sabios consejos y enseñanzas.

## **AGRADECIMIENTO**

Expresar nuestro profundo reconocimiento, a los distinguidos **docentes de la Escuela de Formación Profesional de Contabilidad** de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, cuyos conocimientos impartidos han orientado nuestra formación profesional.

**Nuestro eterno agradecimiento y gratitud** al asesor de tesis **Mg. Carlos David, BERNALDO FAUSTINO** y a los distinguidos miembros del jurado calificador: **Dr. Ladislao ESPINOZA GUADALUPE, Mg. Nemías CRISPIN COTRINA y Mg. Jesús J. CANTA HILARIO;** por compartir sus experiencias y por los consejos recibidos para el desarrollo y culminación de la presente tesis.

## INTRODUCCIÓN

### Señores miembros del jurado:

En cumplimiento con las disposiciones establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión; sometemos a vuestro criterio el presente informe de investigación intitulado: **“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRARIA CAFETALERA CHANCHAMAYO HIGHLAND COFFEE S.A.C., UBICADO EN EL DEPARTAMENTO DE JUNÍN, AÑO 2018”**. Con la finalidad de obtener el título profesional de Contador Público.

El motivo de nuestra investigación es verificar el nivel de incidencia de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

El crédito a clientes es necesario para adecuarnos a las prácticas del mercado y favorecer las ventas de nuestra empresa. En el mundo empresarial el pago al contado no es una práctica nada habitual, por lo que si queremos vender nuestros productos o servicios, tendremos que “financiar” a nuestros clientes.

Para conseguir una buena “salud financiera”, y evitar los cada vez más frecuentes problemas de liquidez, **es imprescindible realizar una buena gestión de los cobros** de los clientes, que nos permita cobrar en el menor tiempo posible, minimizando su impacto sobre nuestra cuenta de resultados y ayudándonos a una eficaz gestión de nuestro flujo de caja.

El trabajo desarrollado comprende cuatro capítulos, en el **Primer Capítulo**, hemos considerado la problemática de la investigación, la cual nos ha permitido identificar las principales limitaciones y la problemática respecto a la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez, en la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C; asimismo se plantean el problema principal y secundario; se indican los objetivos de la investigación, para luego exponer los motivos que justifican su realización y su importancia; además las limitaciones que hemos encontrado en el proceso de investigación.

En el **Segundo Capítulo**, hemos abordado el Marco Teórico, en el cual se han desarrollado los antecedentes de la investigación, y el estudio de la variable independiente: gestión de cuentas por cobrar y la variable dependiente: liquidez.

En el **Tercer Capítulo**, se aprecia la Metodología, el cual considera: Tipo y nivel de investigación, método de la investigación, universo y muestra y la formulación de hipótesis, la identificación de variables e indicadores, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, las técnicas de procesamiento y análisis de datos y finalmente el tratamiento estadístico.

En el **Cuarto Capítulo**, se presentan los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario, conteniendo cuadros y gráficos; así como también la contrastación de las hipótesis utilizando los estadísticos de Correlación de Pearson y Regresión Lineal y finalmente la discusión de los resultados.

Las autoras

## ÍNDICE

	<b><u>Pág.</u></b>
CARÁTULA	I
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
INTRODUCCIÓN	V
ÍNDICE	VII
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	
1.1 Descripción de la realidad	13
1.2 Delimitación de la investigación	15
1.3 Formulación del problema	16
1.3.1 Problema general	16
1.3.2 Problemas específicos	16
1.4 Formulación de objetivos	16
1.4.1 Objetivo general	16
1.4.2 Objetivos específicos	17
1.5 Justificación de la investigación	17
1.6 Limitaciones de la investigación	18
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL</b>	
2.1 Antecedentes del estudio	19
2.2 Bases teóricas – científicas relacionados con el tema	24
2.2.1 Cuentas por cobrar	24

2.2.2	Liquidez de una empresa	42
2.2.3	Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo HIGHLAND COFFEE S.A.C.	49
2.3	Definición de términos básicos	50
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN</b>		
3.1	Tipo y nivel de investigación	54
3.1.1	Tipo de investigación	54
3.1.2	Nivel de investigación	54
3.2	Método de la investigación	55
3.2.1	Método de investigación	55
3.2.2	Diseño de la investigación	55
3.3	Universo y muestra	56
3.3.1	Universo del estudio	56
3.3.2	Muestra de la investigación	56
3.4	Formulación de hipótesis	56
3.4.1	Hipótesis general	56
3.4.2	Hipótesis específicas	56
3.5	Identificación de variables	57
3.6	Definición de variables e indicadores	57
3.6.1	Variable independiente	57
3.6.2	Variable dependiente	58
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58
3.8	Técnicas de procesamiento y análisis de datos	58
3.9	Tratamiento estadístico	61

## **CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

### **OBTENIDOS**

4.1	Descripción del trabajo de campo	62
4.2	Presentación, análisis e interpretación de resultados obtenidos	63
4.3	Contrastación de hipótesis	81
4.4	Discusión de resultados	89

### **CONCLUSIONES**

### **RECOMENDACIONES**

### **BIBLIOGRAFÍA**

- Referencias bibliográficas
- Referencias electrónicas

### **ANEXOS:**

Anexo 01: Matriz de consistencia

Anexo 02: Instrumentos de recolección de datos

Anexo 03: Guía de análisis bibliográfico

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b><u>Pág.</u></b>
Gráfico 4.01: Cuestionario Pregunta N° 01 – V.I.	63
Gráfico 4.02: Cuestionario Pregunta N° 02 – V.I.	64
Gráfico 4.03: Cuestionario Pregunta N° 03 – V.I.	65
Gráfico 4.04: Cuestionario Pregunta N° 04 – V.I.	66
Gráfico 4.05: Cuestionario Pregunta N° 05 – V.I.	67
Gráfico 4.06: Cuestionario Pregunta N° 06 – V.I.	68
Gráfico 4.07: Cuestionario Pregunta N° 07 – V.I.	69
Gráfico 4.08: Cuestionario Pregunta N° 08 – V.I.	70
Gráfico 4.09: Cuestionario Pregunta N° 09 – V.I.	71
Gráfico 4.10: Cuestionario Pregunta N° 01 – V.D.	72
Gráfico 4.11: Cuestionario Pregunta N° 02 – V.D.	73
Gráfico 4.12: Cuestionario Pregunta N° 03 – V.D.	74
Gráfico 4.13: Cuestionario Pregunta N° 04 – V.D.	75
Gráfico 4.14: Cuestionario Pregunta N° 05 – V.D.	76
Gráfico 4.15: Cuestionario Pregunta N° 06 – V.D.	77
Gráfico 4.16: Cuestionario Pregunta N° 07 – V.D.	78
Gráfico 4.17: Cuestionario Pregunta N° 08 – V.D.	79
Gráfico 4.18: Cuestionario Pregunta N° 09 – V.D.	80

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b><u>Pág.</u></b>
Tabla 4.01: Cuestionario Pregunta N° 01 – V.I.	63
Tabla 4.02: Cuestionario Pregunta N° 02 – V.I.	64
Tabla 4.03: Cuestionario Pregunta N° 03 – V.I.	65
Tabla 4.04: Cuestionario Pregunta N° 04 – V.I.	66
Tabla 4.05: Cuestionario Pregunta N° 05 – V.I.	67
Tabla 4.06: Cuestionario Pregunta N° 06 – V.I.	68
Tabla 4.07: Cuestionario Pregunta N° 07 – V.I.	69
Tabla 4.08: Cuestionario Pregunta N° 08 – V.I.	70
Tabla 4.09: Cuestionario Pregunta N° 09 – V.I.	71
Tabla 4.10: Cuestionario Pregunta N° 01 – V.D.	72
Tabla 4.11: Cuestionario Pregunta N° 02 – V.D.	73
Tabla 4.12: Cuestionario Pregunta N° 03 – V.D.	74
Tabla 4.13: Cuestionario Pregunta N° 04 – V.D.	75
Tabla 4.14: Cuestionario Pregunta N° 05 – V.D.	76
Tabla 4.15: Cuestionario Pregunta N° 06 – V.D.	77
Tabla 4.16: Cuestionario Pregunta N° 07 – V.D.	78
Tabla 4.17: Cuestionario Pregunta N° 08 – V.D.	79
Tabla 4.18: Cuestionario Pregunta N° 09 – V.D.	80
Tabla 4.19: Resumen del cuestionario hipótesis específico 1, para el estadístico de Correlación de Pearson.	82
Tabla 4.20: Resultados del estadístico de Correlación de Pearson,	

	Hipótesis específico 1.	82
Tabla 4.21:	Resumen del cuestionario hipótesis específico 1, para el estadístico de Regresión Lineal.	82
Tabla 4.22:	Resultados del estadístico de Regresión Lineal, Hipótesis específico 1.	82
Tabla 4.23:	Resumen del cuestionario hipótesis específico 2, para el estadístico de Correlación de Pearson.	84
Tabla 4.24:	Resultados del estadístico de Correlación de Pearson, Hipótesis específico 2.	85
Tabla 4.25:	Resumen del cuestionario hipótesis específico 2, para el estadístico de Regresión Lineal.	85
Tabla 4.26:	Resultados del estadístico de Regresión Lineal, Hipótesis específico 2.	85
Tabla 4.27:	Resumen del cuestionario hipótesis específico 3, para el estadístico de Correlación de Pearson.	87
Tabla 4.28:	Resultados del estadístico de Correlación de Pearson, Hipótesis específico 3.	87
Tabla 4.29:	Resumen del cuestionario hipótesis específico 3, para el estadístico de Regresión Lineal.	88
Tabla 4.30:	Resultados del estadístico de Regresión lineal, Hipótesis específico 3.	88

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 Descripción de la realidad**

La situación social en el contexto actual de la economía ha llevado a que muchas empresas se vean obligadas a flexibilizar sus políticas de ventas: Efectuar ventas al crédito, con tarjetas de crédito, con garantías y sin garantías, de acuerdo al tipo de venta lograda: Por volúmenes, especialidad, catálogo, internet, entre otros de productos o servicios. La diversidad de oferta provoca en los clientes tentar incumplimientos de sus obligaciones adquiridas, siendo necesario que una empresa desarrolle e implemente políticas y procedimientos de créditos y cobranzas que le garanticen y le sirvan de guía ante alguna contingencia que se presente y sobre todo para lograr el retorno de los créditos otorgados contribuyendo en mejorar la liquidez de la empresa (Silva Aribay, Vidal Chuco, & Tasayco Avalos, 2016).

Los procesos administrativos son la esencia que da vida a las organizaciones, algunas de las empresas que cerraron sus puertas lo hicieron

por falta de conocimiento sobre el control interno en las áreas administrativas y gerenciales, descontroles internos en el departamento de cobranza trae como consecuencias retraso en el cobro de la empresa, se pueden considerar como fallas graves en los manejos administrativos. El problema actualmente existe en que muchas empresas de este rubro tienen problemas de liquidez, debido a que la mayor parte de sus ventas son al crédito, no llevan el control del vencimiento de las facturas, no tienen un programa de cobros.

También surgen problemas con respecto a las ventas a crédito existe el inconveniente de que no todas son cubiertas a fechas acordadas lo que ocasiona que no haya el suficiente disponible para cumplir con las obligaciones a corto plazo de la empresa.

Es fundamental que la empresa conozca sobre el sistema de control interno de sus cuentas por cobrar para poder administrar con eficiencia y eficacia una organización. El sistema de control interno puede ayudar a una entidad a conseguir sus metas de desempeño, y prevenir la pérdida de recursos.

Las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias, la situación financiera a largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo es por ello que los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener esos recursos, convertir cuentas por cobrar en efectivo. La liquidez es la capacidad para convertir un activo en efectivo.

La Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., tiene problemas de efectividad en la cobranza, morosidad de 90 a más días de atraso de los clientes ya que la mayor parte de sus ventas son al crédito, no tiene políticas para recuperación de cobranza dudosa. Debido a ello se paga a destiempo la remuneración mensual del personal, a los proveedores y entidades bancarias no se les cancela a la fecha acordada, por problemas de liquidez (Pérez Guevara & Ramos Garrido, 2016).

La empresa tiene problemas de liquidez que afecta la disponibilidad y capital de trabajo originados en las cuentas por cobrar y generan los problemas siguientes:

- Políticas de crédito con manejo Inadecuado.
- Falta de control en el seguimiento de los estados de cuenta de los clientes.
- Existe un alto índice de morosidad.

## 1.2 Delimitación de la investigación

**Dimensión social.** El cuestionario se aplicó a treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.

**Dimensión espacial.** El ámbito espacial de nuestro estudio, es la ciudad de la Merced, provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.

**Dimensión temporal.** El período de estudio investigado comprende el año 2018.

### **1.3 Formulación del problema**

#### **1.3.1 Problema general**

¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar, impacta en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?

#### **1.3.2 Problemas específicos**

- ¿Cómo las políticas de crédito, incide en el riesgo de liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?
- ¿Cómo las políticas de cobranza, influye en el riesgo de morosidad de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?
- ¿Cómo el factoring, impacta en el riesgo financiero de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?

### **1.4 Formulación de objetivos**

#### **1.4.1 Objetivo general**

Determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar, impacta en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera

Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

#### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar en qué medida las política de crédito, incide en el riesgo de liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- Determinar en qué medida las políticas de cobranza, influye en el riesgo de morosidad de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- Determinar en qué medida el factoring, impacta en el riesgo financiero de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

#### **1.5 Justificación de la investigación**

**Fue conveniente realizar** el presente trabajo de investigación, ya que ha permitido evaluar la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.

Cabe destacar que las cuentas por cobrar o créditos constituyen hoy en día la clave en el desarrollo exitoso de los negocios, son dinero esperando a ser tomado, además es el activo de mayor disponibilidad después del efectivo

en caja y bancos, ya que a diferencia del inventario estas no pasan por proceso de manufacturas, almacenaje u otros.

La realización del presente trabajo de investigación **va a beneficiar** a la referida empresa, consecuentemente se hará extensivo este beneficio a las empresas cafetaleras de la selva central del país, en la medida que las recomendaciones realizadas en el trabajo de investigación; van a permitir tener una adecuada liquidez de las empresas, que les van a permitir cumplir sus obligaciones con terceros y con el estado; creando una ventaja competitiva, al diseñar e implementar un sistema de control interno de las cuentas por cobrar, para evaluar su liquidez.

El beneficio de implementar un sistema de control interno en las cuentas por cobrar permitirá que la empresa en estudio, consiga sus objetivos de rentabilidad y rendimiento, pueda prevenir pérdidas de recursos, obtenga información contable confiable, refuerce la confianza en que la entidad cumpla las leyes y normas aplicables.

## **1.6 Limitaciones de la investigación**

La principal limitación que se tuvo en la realización de la investigación, fue falta de predisposición, de parte de algunos directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Pasco; en brindar información mediante el cuestionario establecido en el presente trabajo de investigación.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

#### 2.1 Antecedentes del estudio

**Aguilar Pinedo, Víctor Humberto. (2013).** *“Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C., año 2012”*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad San Martín de Porres. Lima.

Las principales conclusiones del trabajo de investigación son:

- 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.

- Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45 días de acuerdo a contrato. Esto en parte es en teoría pues en la práctica no se da y la empresa no cuenta con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas.
- Corporación Petrolera SAC, cuenta para el año 2012 con un saldo negativo de capital de trabajo de más de 15 millones de soles lo que no le permite contar con un fondo de maniobra disponible para ejecutar las obras a las que la empresa se ha comprometido, de acuerdo a contratos suscritos con sus clientes por lo que la empresa se ve obligada a buscar financiamiento para cubrir este déficit de fondos (Aguilar Pinedo, 2013).

**Becerra Chávez, Luisa; Biamonte Nieto, Cinthya Vanessa y Palacios Navarro, Elvia Rosa. (2017).** *“Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.”*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas. Lima.

Las principales conclusiones del trabajo de investigación son:

- Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00., la organización se verá perjudicada por el

incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

- Las letras en descuento si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo nos indica el incremento de los gastos financieros de 0.46% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 79,727.
- Las políticas de crédito y cobranzas sí inciden en la liquidez, según el análisis comparativo que nos indica la disminución del efectivo en un (3.13%) con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 73,592 (Becerra Chávez, Biamonte Nieto, & Palacios Navarro, 2017).

**Gonzales Pisco, Esmina y Sanabria Bolaños, Sussan Wendy. (2016).**

*“Gestión de cuenta por cobrar y sus efectos en la liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, período 2010-2015”*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Peruana Unión. Lima.

Las principales conclusiones del trabajo de investigación son:

- Según el estudio se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010 - 2015. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de

cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

- Respecto a los procedimientos de crédito, la evaluación del crédito, en el largo plazo, tiene una mayor participación o efecto en el capital de trabajo neto sobre el total de activos.
- Respecto a la morosidad, en el nivel de morosidad, se observa que tiene un mayor efecto en el capital de trabajo neto sobre total de activo, en el largo plazo. Es decir, en el nivel de activo se encuentra las deudas totales (deudas inicio matricula y durante el ciclo académico) (Gonzales Pisco & Sanabria Bolaños, 2016).

**.Pérez Guevara, Tatiana y Ramos Garrido, Marilyn. (2016).**

*“Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Bagservis S.A.C., En Trujillo, en el año 2016”*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Privada del Norte.

Las principales conclusiones del trabajo de investigación son:

- Se analizó la incidencia de la Implementación del Sistema de Control Interno en la liquidez de Bagservis SAC al 30 Junio de 2016 concluimos que, esta influye significativamente en la liquidez porque ha permitido recuperar S/ 257,826 que no pagaron oportunamente los clientes, el cual la liquidez se incrementó a 0.70.

Con la recuperación de la cartera vencida se incrementó el saldo en caja y bancos; se pagó obligaciones financieras por S/ 120,621, así como también las cuentas por comerciales disminuye a S/ 15, 744 y otro pasivos por S/ 13,754.

- Al evaluar la liquidez actual de BAGSERVIS SAC al 31/03/2016 se determinó que el ratio de liquidez general fue de 0.57 de cada sol adeudado, no han sido recuperados oportunamente.
- Se estableció e implementó un sistema de control interno de las cuentas por cobrar, se logró mejorar las actividades, procedimientos y formatos, las mismas que son de gran utilidad, permitiendo de manera práctica y oportuna el buen funcionamiento para el Control Interno de las Cuentas por Cobrar.
- Se evaluó el impacto del sistema de control interno de las cuentas por cobrar en la liquidez el cual fue positivo o favorable, obteniendo una liquidez general de 0.70, con un incremento de un 35.08% en comparación del 31 de marzo del 2016 el cual fue de 0.57 (Pérez Guevara & Ramos Garrido, 2016).

**Silva Aribay, Litman Henry; Vidal Chuco, Carol Ann y Tasayco Avalos, Fergie Sumayra Violeta. (2017).** *“Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa diseño de Papeles Murales S.A.C.”*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

Las principales conclusiones del trabajo de investigación son:

- La inadecuada aplicación de la política de créditos se muestra en el alto índice de morosidad que presentan los clientes, en donde la recuperación de la cartera de créditos se produce muchas veces por más de 70 días representando casi el 50% de las cuentas por cobrar (morosidad), esto origina que al conceder los créditos sin el mayor control, se exponga en riesgo mediato el retorno del capital lo que incide negativamente en la liquidez de la empresa.
- La deficiente planificación de las cobranzas y por ende a su ejecución se incumplen las políticas aprobadas por la gerencia de administración que ha aumentado un alto porcentaje de morosidad, limitaciones en el flujo de fondos y/o capital de trabajo e impacto en la gestión económica de la empresa (Silva Aribay, Vidal Chuco, & Tasayco Avalos, 2017).

## **2.2 Bases teóricas – científicas relacionados con el tema**

### **2.2.1 Cuentas por cobrar**

#### **Concepto de cuentas por cobrar**

Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos.

El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta.

### **Clasificación de las cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar deben clasificarse como activos corrientes y presentarse en el estado de situación financiera.

Atendiendo a su origen las cuentas por cobrar pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Cuentas por cobrar comerciales. Éstas se clasifican en la cuenta de clientes y tienen su origen en el curso normal de la venta de un producto o servicio.
- Cuentas por cobrar diversas. Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas.

### **Objetivo de las cuentas por cobrar**

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

### **Políticas de cuentas por cobrar**

**Coopers y Lybrand (2002)** consideran “las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control”, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de administración y las políticas de cobranzas. A continuación se explican cada una de ellas.

### **Administración de cuentas por cobrar**

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si se debe o no conceder crédito. Al determinar una política óptima de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, los administradores deben considerar diversas variables controlables que pueden utilizar para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre ellas, los procedimientos de crédito y cobranza.

Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes conceder crédito y el monto.

Si la administración conoce los costos y beneficios del otorgamiento de crédito, puede entonces aplicar dos políticas de cuentas por cobrar muy comunes, que son:

- Venta al crédito a “n” cantidad de días. Esta política concede al cliente “n” días como máximo para pagar sus obligaciones. Cada empresa es libre de establecer el plazo de crédito que más le convenga.
- Descuento por pronto pago. Esta política concede un porcentaje de descuento sobre el monto total de la venta, al cliente que cancele sus obligaciones en un plazo menor de días.

Resumiendo, podemos decir que las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios. Éstos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de las compañías, además de representar proporciones considerables de los activos totales de las empresas de diversos ramos industriales; sobre todo en aquellas que participan en el comercial mayoreo.

Las ventas al crédito presentan beneficios pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política

efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

El establecimiento de una política óptima de crédito exige que la empresa examine y trate de medir los costos y los rendimientos marginales asociados con distintas políticas. Por ejemplo, una extensión de crédito posiblemente estimule las ventas y genere aumentos en las utilidades (suponiendo que se mantienen constantes otros factores como precios, costos de producción y otros gastos); pero, también puede aumentar los niveles de inventarios; y el control de nuevas cuentas de crédito y cobranza también tienen como resultado costos adicionales.

Los procedimientos de cobranza son los métodos que una compañía utiliza para intentar el cobro de cuentas vencidas. Los métodos de uso más común son: envío de cartas, llamadas telefónicas, empleo de agencias de cobro, y acciones legales.

A medida que los negocios crecen se vuelven más complicados y exigentes, así también la gestión del crédito; y si la gerencia no administra bien las cuentas por cobrar y el crédito, los deudores pueden llegar a controlar el futuro de una empresa.

## **Políticas de crédito**

Según **Gitman (2003)**, “son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, **Ettinger (2000)**, manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización.

Con base en lo anterior, es evidente la importancia que reviste el establecimiento de políticas de crédito en todas las empresas, puesto que representan las pautas que regirán las condiciones sobre las cuales se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas.

En consecuencia, debido a la relevancia de este aspecto, el mismo será considerado en esta investigación como elemento clave para su desarrollo.

Estas se refieren a la determinación de la selección del crédito, los estándares o procedimientos del crédito y las condiciones del

crédito. Con el objetivo de llevar un adecuado control de la cuenta por cobrar en una empresa, es necesario implementar políticas de crédito y cobro que optimicen el capital de trabajo invertido.

Por lo tanto toda organización que vende servicios o productos en el mercado, ya sea doméstico o internacional, debería contar con una política de crédito. Si bien los controles internos en un proceso como ventas y cuentas por cobrar, normalmente existen, ya sea de manera formal o no, la elaboración de una sólida política de crédito puede ayudar a las organizaciones a entender mejor cómo trabajan, cómo recaudan, y qué problemas podrían existir que les impida disponer de un mejor flujo de caja. Esta política de crédito de toda organización debe ser un documento de carácter orientativo para asegurar que todas las actividades que en su conjunto constituyan el ciclo de cobranzas, y que comprende desde la recepción de la orden del cliente hasta el depósito bancario de la cobranza, son llevadas a cabo de la manera más eficiente de modo tal de reducir el plazo del ciclo de cobranza a lo más bajo posible y asimismo apoyar los objetivos de cash flow de la compañía.

Entendamos que el cash flow de la empresa tiene un beneficio cuando se lo maneja de manera eficiente, y a que me refiero con esto, sencillamente a que cuando la empresa debe salir a pedir prestado al mercado, además de incurrir en horas hombre muchas veces ocultas o que no son visibles, incurre en trabajo o carga administrativa adicional al tener que cumplir con requisitos de

entidades financieras, y por último, abonar un costo por el uso de estos recursos.

Estos costos, los financieros de las entidades que son visibles, y los ocultos de las organizaciones, no tan visibles (horas hombre, carga de trabajo administrativo adicional, etc.), muchas veces pueden ser reducidos o incluso eliminados, con una mejor u óptima gestión y seguimiento del crédito que la compañía otorga a sus clientes.

Comencemos por entender cuál debiera ser el propósito de una política de crédito. El propósito de la política de crédito es apoyar el negocio, minimizar el riesgo de créditos incobrables y mejorar la planificación del cash flow, como mencionáramos en el párrafo anterior.

La compañía, con o sin conocimiento otorga a sus clientes la posibilidad de abonar las ventas a plazo. Esto es, los días que transcurren desde la emisión de la perfección de la venta y por ende emisión de la factura correspondiente hasta el efectivo cobro de la misma. Los días de crédito actuales de una compañía en el mercado, dependiendo de su tamaño, nombre, segmento donde opera, y características de su clientela podrían llegar, supongamos, a 120 días. Esto puede parecer una barbaridad aunque también es muy real para muchas empresas hoy. También es muy real que esto trae aparejado un costo financiero implícito, que es el costo del capital que la compañía de hecho cede, ya que de necesitarlo, debería pagar por ello.

Entendiendo que esto conlleva ahora un costo para la organización, la política de crédito debe considerar esto y formular objetivos de reducción en el tiempo, de los días de crédito en el mercado. Entonces, uno de los enunciados de dicha política podría ser: "Los días de crédito deben ser reducidos de 1200 días (al final del año 2007) a menos de 60 días (al final de 2008), por medio de un proceso de crédito y cobranza más efectivo. Las facturas impagas deben mantenerse al mínimo posible, y la morosidad mayor a 60 días debe eliminarse.

### **La política de cobranza**

Para **Gitman (2003)**, "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento".

De la misma manera, **Levy (2009)**, plantea que se refieren a "los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

Por su parte **Brachfield (2005)**, señala que "las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados".

De acuerdo con las ideas expuestas, los tres autores coinciden en mencionar que las políticas de cobranza rigen los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su vencimiento. Sin embargo, Gitman (2003), va más allá y considerando lo planteado, señala que existen varias alternativas que las empresas pueden emplear para antes de declarar la incobrabilidad de sus cuentas, algunas de esas alternativas son simples pero otras poseen un grado más alto de complejidad y de tiempo para que puedan verse los resultados.

En tal sentido, las políticas de cobranza revisten significativa importancia, por ello se tomarán en cuenta para el desarrollo de la investigación, puesto que aportan conocimientos claves sobre la variable cuentas por cobrar que se está estudiando, siendo los señalamientos hechos por Gitman (2003), los que mejor se adaptan a la investigación.

Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas.

Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas.

La operación básica de cobranza abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento en que se detecta que un crédito está

en condiciones de ser cobrado, hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en la empresa.

La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la administración de las cuentas por cobrar.

### **Procedimientos o estándares de crédito**

La determinación de los procedimientos o estándares de crédito adecuados para una empresa, se basan prácticamente en la comparación de costos marginales (implícitos al implementar una nueva política de crédito), con las utilidades marginales provenientes del aumento en ventas. Los costos marginales incluyen costos de producción, de ventas, y de crédito.

Estos costos de crédito incluyen:

- Pérdidas por incumplimiento de pago.
- Costos de cobranzas.
- Costos asociados por la introducción de cuentas nuevas.

Por lo tanto las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de cobranza está relacionada con una efectiva política de créditos por lo que se minimizan los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación. Una política de cobranza debe basarse en su recuperación sin afectar la permanencia del cliente. La empresa debe tener cuidado de no ser demasiado agresiva en su gestión de cobros.

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación. En materia de política de cobranza se pueden distinguir tres tipos, las cuales son; políticas restrictivas, políticas liberales y políticas racionales.

#### **Políticas restrictivas.**

Caracterizadas por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas por cobrar. Pero a su vez este tipo de políticas pueden

traer como consecuencia la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

### **Cobranza efectiva**

Una excelente gestión de cobranza se basa en aspecto como:

- a) **Actitud frente a la gestión que realiza y la empresa que representa.** Una actitud positiva no solo frente al trabajo sino también frente a la organización y/o actividad que represente.
- b) **Organización Interna hacia el trabajo.** Es la importancia de prepararse para una gestión, como el conocimiento de su empresa, de la industria en la que se desarrolla y su capacidad de trabajar organizadamente potencializa la posibilidad de hacer efectiva una cuenta por cobrar.
- c) **Percepción del cliente.** Este concepto influye en la morosidad de una cuenta y es una herramienta para mejorar la gestión, en la medida que el cliente pueda percibir que la organización monitorea las cuentas, y que existe una política de crédito definida y respetada por sus trabajadores.
- d) **Comunicación como herramienta de persuasión en tu gestión de cobros.** Una buena comunicación y utilizar un canal apropiado de vínculo con el cliente. Es ayudar al cliente a superar situaciones difíciles. El gestor de cobros es

el que puede convertirse en un apoyo para el cliente con dos objetivos. El primero de ellos, salvar la relación comercial sin caer en el detrimento de los intereses de la empresa. El segundo es recuperar la totalidad de los montos.

- e) **El seguimiento y evaluación permanente de las acciones y reacciones sobre las cuentas que gestiona.** Es hacer conciencia de la importancia de medir y evaluar sobre cada una de las acciones reconociendo que la efectividad radica en el análisis permanente de las acciones versus las reacciones que estas producen.

A continuación se detalla los ratios más importantes que son materia de esta investigación:

#### **Ratios de gestión o eficiencia.-**

Los índices de gestión permiten evaluar los efectos de las decisiones y de las políticas seguidas por la empresa en la utilización de sus recursos respecto a cobros, pagos, inventarios y activos. Estos índices evalúan el nivel de actividad y la eficacia con la cual ésta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo de rotaciones de determinadas partidas del balance durante el año, de la estructura de las inversiones y del peso relativo de los diversos componentes del gasto sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. Por otro lado mide el impacto de los costos y gastos financieros sobre las ganancias generadas en un período dado, con el propósito

de evaluar la capacidad de la empresa para generar rendimientos suficientes que permitan cubrir esta clase de gastos. Entre ellos podemos destacar a continuación:

**Rotación de cartera.**- Es el indicador de eficiencia que muestra la forma cómo se está recuperando la cartera, de acuerdo con las políticas de crédito de la empresa, se expresa en veces:

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ingresos Operacionales ( Ventas ) a crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar promedio}}$$

Se puede partir del período promedio de cobro, entendido como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, calculada de la siguiente manera:

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cartera}}$$

El período promedio de cobro es significativo solo en relación con condiciones de crédito de la empresa, pudiendo expresarse también:

$$\text{Días de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}{\text{Ingresos Operacionales (Ventas) a Crédito}} \times 360$$

**Rotación de cuentas por pagar.**- La rotación de cuentas por pagar expresa la forma cómo se está manejando el crédito con los proveedores.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

Al igual como con las existencias, esta rotación se puede convertir con facilidad en una duración promedio (o días) de pago de la cuenta por pagar, es decir, la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar la obligación, que se obtiene como sigue:

$$\text{Período Promedio de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de CXP}}$$

Otra forma de expresar lo anterior es de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Días de Pago CXP} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}{\text{Compras a Crédito}} \times 360$$

La dificultad para calcular esta razón tiene su origen en la necesidad de conocer las compras anuales (un valor que no aparecen en los estados financieros publicados).

Es una aproximación a las compras, en general sería sumar al costo de ventas las existencias finales y restar las existencias

iniciales. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje determinado del costo de los productos vendidos.

Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones del crédito promedio concedidas a la empresa. Es importante mencionar que los prestamistas y los proveedores potenciales de crédito comercial se interesan sobre todo en el ratio período promedio de pago porque les permite conocer los patrones de pago de facturas de la empresa.

### **Factoring**

**Los autores Bianchi y Sussfeld (1970)**, consideran que el contrato de facturación es un acuerdo preliminar, por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos que surjan de su actividad empresarial. Si la oferta es aceptada por la empresa de facturación, se concluye en cada caso, un negocio de cesión de tales créditos. Según los autores mencionados, existen dos momentos, el contrato de facturación como obligación de ofertar, y la posterior cesión de cada crédito.

En opinión de **Sidney Alex Bravo Melgar (1970)**, el factoring es un contrato sui generis, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos. En tal sentido, el factoring es un contrato financiero, puesto que a través de este contrato el cliente puede obtener recursos líquidos inmediatos y es un contrato de servicios, ya que del factoring se

derivan actividades complementarias a la financiación, que pueden ser necesarias para racionalizar a la empresa o modernizar la merced a la realidad actual.

En síntesis podemos decir que, dentro de las herramientas del control de cuentas a cobrar, el factoring es una de las vías para adelantar el mecanismo de cobro en la empresa sin tener que optar por fórmulas como el descuento comercial. El factoring como tal es un servicio financiero que tiene varias particularidades importantes; tanto en el mecanismo de anticipo de crédito como en las hipotéticas consecuencias de impago que se pueden generar en este producto.

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros.

En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

La operación usual de factoring contempla el anticipo parcial o total del crédito cedido a la entidad financiera y salvo deudores de primera calidad y con muy buena calificación crediticia, las

entidades financieras realizan factoring con recurso, factoring que no recoge el riesgo de impago en la entidad financiera.

Dentro del grupo de ventajas que puede presentar el factoring, tenemos que mirar más allá del propio anticipo de crédito dado que sus ventajas reales se encuentran en el resto de servicios asociados.

Fundamentalmente, tenemos el soporte que nos da la entidad financiera en la clasificación del crédito del cliente y la externalización de las labores administrativas de cobro.

Tener una información precisa sobre la solvencia de un cliente al que le estamos vendiendo a crédito, es fundamental hoy día, dado que no basta con vender mucho, sino cobrar absolutamente todo lo que se vende (Aguilar Pinedo, 2013).

### **2.2.2 Liquidez de una empresa**

Según **Bernstein (1999)** la liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

Esto quiere decir que fundamentalmente la liquidez es la capacidad de convertir activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación. También este componente representa el inicio y el final del ciclo de explotación y su conversión va dirigida a todo tipo de activos, como por ejemplo: las existencias que se convierten en cuentas por cobrar mediante el proceso de ventas.

Al respecto, el británico **Northern Rock (1995)**, dice: “Eso significa que no tienen dinero para pagar”. Todo parte de una confusión bastante habitual entre problemas de liquidez y problemas de solvencia. “Una empresa no es solvente cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos. Es decir, que ni vendiendo todo lo que tiene podría pagar sus deudas. Un problema de liquidez no es lo mismo, simplemente es un problema de pagos y cobros a corto plazo. Llevado a lo sencillo, no tiene dinero contante y sonante para hacer frente a los pagos a corto plazo”.

### **Ratios de liquidez**

La liquidez es un término que se refiere a la solvencia de la posición financiera medible por la capacidad de una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, estos ratios evalúan la

capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir la liquidez **mide la capacidad de pago** que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo y por ende determina el dinero en efectivo de que se dispone, para cancelar las deudas. Falicitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo.

### **Principales ratios de liquidez**

**Liquidez general.**- Relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, es decir, indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se le conoce también como razón circulante, liquidez corriente.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba ácida.**- Representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo mediante sus activos de inmediata realización, es decir, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Cte.} - \text{Existencias} - \text{Gtos. Pag. Antipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## **Riesgo de liquidez**

Se define como riesgo de liquidez la contingencia de que la entidad incurra en pérdidas excesivas por la enajenación de activos a descuentos inusuales y significativos, con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones contractuales. Por lo anterior, la gestión del riesgo de liquidez contempla el análisis integral de la estructura de activos, pasivos y posiciones fuera de balance, estimando y controlando los eventuales cambios que ocasionen pérdidas en los estados financieros.

El riesgo de liquidez implica determinar el pacto en los resultados operacionales y en el patrimonio cuando la institución no se encuentra en capacidad de cumplir con sus obligaciones con los activos líquidos que posee al momento, obligándose a incurrir en pérdidas para liquidar activos.

El riesgo de liquidez revela la falta de capacidad de la operativa para reconocer cambios en el entorno que puedan modificar sus fuentes habituales de captación o los cambios en las condiciones de mercado que afectan la capacidad de liquidar activos de manera oportuna procurando la menor pérdida.

Una primera definición corta sería la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente

a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos.

Lo que sucede es que la empresa en un momento dado “esta ilíquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. Por ello se oye muchas veces decir: “es un problema de liquidez temporal, la empresa está sólida”. El problema es que si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia.

Muchas veces, a esta definición se le añade la idea de costo adicional y de pérdidas. No necesariamente la empresa se encontrará en situación de no disponer de los fondos necesarios, pero los tendrá por ejemplo pagando tasas de interés mucho elevadas, o teniendo que vender activos a precios inferiores a su costo, es decir que tendrá sobrecostos o pérdidas por ello. Tenemos entonces que el riesgo de liquidez, no necesariamente significa quedarse sin fondos, sino perder dinero para evitar encontrarse en esa situación.

A partir de estas situaciones, se pondría decir que el riesgo de liquidez puede presentarse de dos maneras:

- Por el lado de los activos: al no disponer de activos

financieros líquidos, es decir que puedan realizarse o cederse fácilmente a un precio normal en caso de necesidad; ello no incluye a los activos de largo plazo esenciales para la organización, que por definición no deberían cederse, salvo situaciones extremas.

- Por el lado de los pasivos: al tener vencimientos de deudas y otros compromisos que son excesivamente de corto plazo; y/o no disponer de suficientes fuentes de financiamiento o tener dificultades de acceso al financiamiento; esto pone a una organización constantemente bajo presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones.

No es difícil de entender que en realidad, rara vez uno de estos dos tipos de riesgo de liquidez se presenta solo. En realidad es necesario analizarlos en conjunto. Por ello se suele usar la expresión de “riesgo estructural de balance”, que incluye tanto el activo como el pasivo, y del cual el riesgo de liquidez es un componente esencial.

Finalmente, en el marco de riesgo de liquidez se suele también distinguir, aunque en realidad no estén completamente separados, entre:

- El riesgo de tesorería, más ligado al corto plazo, que se analiza primero observando a detalle el flujo de caja actual y previsional, antes de operaciones de financiación, para

tener una visión fina de los excedentes y brechas.

- El riesgo de financiamiento, y de refinación; que es el de no poder renovar/reemplazar financiamientos existentes y el de no poder encontrar nuevos financiamientos en caso de necesidad la llamada “pérdida de acceso a las fuentes de financiamiento”. Hay autores que tratan de éste último cómo de un riesgo específico y separado, sobre todo al analizar la estructura de pasivos de mediano y largo plazo.

También algunos consideran el exceso de liquidez como un factor de riesgo de liquidez, por el mayor riesgo de mal uso de estos recursos, o por la facilidad con la que puede irse, que puede llevar a que estos fondos no estén disponibles cuando más se los necesite. Podría considerarse como una alerta de un riesgo de liquidez mucho mayor en un futuro cercano.

### **Gestión de riesgo de liquidez**

Para controlar el riesgo de liquidez, se establecen tres categorías: liquidez de los instrumentos, liquidez del mercado y liquidez de los portafolios. En la primera, se analiza la liquidez del subyacente en operaciones que se realicen en el mercado de valores, el indicador de liquidez de los instrumentos está dado por el volumen de negociación del instrumento en particular, y la participación del mismo dentro del total negociado para cada especie. En la segunda, se analiza la liquidez del mercado dentro del que se negocia cada

producto y en la última, se coordinan los flujos de caja según la porción variable y estable, con el fin de determinar estrategias de inversión de acuerdo con los requerimientos de liquidez.

Algunos aspectos a considerar para gestionar el riesgo de liquidez son los siguientes:

- Elaboración de un plan de actuación por parte de la Alta Dirección en el que se determinan las medidas a tomar ante una falta repentina de liquidez en los mercados o ante una cancelación anticipada de los contratos de sus clientes.
- Manteniendo de líneas de financiación abiertas no utilizadas.
- Establecimiento de una adecuada diversificación tanto en plazos como en fuentes de fondeo.
- Establecimiento de un límite máximo sobre el total de las posiciones abiertas (Aguilar Pinedo, 2013).

### **2.2.3 Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo HIGHLAND COFFEE S.A.C.**

La empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo HIGHLAND COFFEE S.A.C., con RUC. N° 20486021773 (inscrito el 13/01/2003), nombre comercial CHYO. HIGHLAND COFFEE S.A.C.

Su domicilio fiscal: Calle 7 de junio Mza. M Lote 1A Urbanización San Carlos (segunda cuadra del C.E., Nuestra señora de la Merced), provincia de Chanchamayo y departamento de Junín.

Su actividad principal: CIIU 51906 – Venta al por mayor de otros productos (principalmente la venta de café que incluye la exportación); actividad secundaria: CIIU 52593 – Otros tipos de venta por menor.

Respecto a los comprobantes de pago: Emite factura, boleta de venta, liquidación de compra, nota de crédito, guía de remisión – remitente.

Sistema de emisión electrónica desde los sistema del contribuyente autorizado desde el 13/07/2018, afiliado al PLE desde: 01/01/2015 (SUNAT, 2015).

### **2.3 Definición de términos básicos**

**Cuentas por cobrar.** Se denominan cuentas por cobrar o créditos a cobrar al conjunto de derechos que posee una empresa sobre terceras personas naturales y/o jurídicas pendientes de cobro a una determinada fecha (Solo Contabilidad, s.f.).

**Factoring.** El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un

descuento, La entidad financiera se encarga de la cobranza (BANCAFACIL, s.f.).

**Liquidez.** Es la mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento (Contable, s.f.).

**Políticas de crédito.** Son una forma de transacción comercial basada en la confianza que se le otorga a los clientes en fechas determinadas. Recuerde que el crédito es un servicio que se vende y no favor que se otorga, son lineamientos que la gerencia o la administración establece, respecto a los créditos a realizar (SCRIBD, s.f.).

**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 cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza (El Blog de crédito y cobranza en las PyMEs, s.f.).

**Riesgo de liquidez.** Una primera definición corta sería la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo.

Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos. Lo que sucede es que la empresa en un momento dado “está ilíquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. Por ello se oye muchas veces decir: “es un problema de liquidez temporal, la empresa está sólida”. El problema es que si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia (BANCAFACIL, s.f.).

**Riesgo de morosidad.** Denominamos riesgo a la posibilidad de impago de una operación. Hay que tener presente que en cualquier operación a crédito existe intrínseco un riesgo. Por lo que, debemos tomar una serie de medidas para controlarlo y reducir su efecto (Morosidad y Gestión, s.f.).

**Riesgo financiero.** El riesgo financiero es un término amplio utilizado para referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. El riesgo puede ser entendido como posibilidad de que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados o de que no hay un retorno en absoluto.

Por tanto, el riesgo financiero engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas. Se ha desarrollado todo un campo de estudio en torno al riesgo financiero para disminuir su impacto en empresas, inversiones, comercio, etc. De esta forma cada vez se pone más énfasis en la correcta gestión del capital y del riesgo financiero, introducido en la teoría moderna de carteras por **Harry**

**Markowitz**, en 1952, en su artículo “*Portafolio Selection*” publicado en la revista *The Journal of Finance* (EFXTO COMUNIDAD FOREX, s.f.).

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 Tipo y nivel de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación es **aplicada**, puesto que la unidad de investigación fueron los directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C. ubicado en la provincia de Chanchamayo y departamento de Junín; que ha permitido establecer la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la empresa, correspondiente al año 2018; por lo que se considera también un estudio de casos.

##### **3.1.2 Nivel de la investigación**

El nivel de investigación es explicativo, en la medida que se ha establecido las variables independientes y dependientes y se tienen que explicar su relación causal.

## 3.2 Método de la investigación

### 3.2.1 Método de la investigación

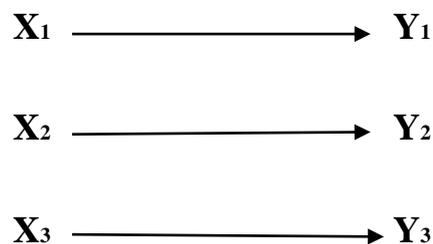
**La presente es una investigación no experimental cuantitativa.**

La investigación no experimental cuantitativa, 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 (Hernández Sampiere, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014).

### 3.2.2 Diseño de la investigación

**El diseño de investigación es transversal: causal.**

El esquema es el siguiente:



X: Variable independiente

Y: Variable dependiente

El diseño transversal correlacional - causal, describen 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, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014).

### **3.3 Universo y muestra**

#### **3.3.1 Universo del estudio**

La población está compuesta por treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín (PROMPERU, 2017).

#### **3.3.2 Muestra de la investigación**

Debido a que la población es pequeña, fue necesario considerar en la muestra la misma cantidad respecto, a los treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.

### **3.4 Formulación de hipótesis**

#### **3.4.1 Hipótesis general**

Si no se implementa una buena gestión de cuentas por cobrar, entonces impactará negativamente en la liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

#### **3.4.2 Hipótesis específicas**

- Si no se implementa una adecuada política de crédito, entonces incidirá negativamente en reducir el riesgo de liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

- Si no se implementa una adecuada política de cobranza, entonces influirá negativamente en reducir el riesgo de morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- Si no se utiliza el factoring para cobrar las cuentas a los clientes, entonces impactará negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

### 3.5 Identificación de variables

Variable independiente (V.I.)

Variable dependiente (V.D.)

V.I. Causa:	Gestión de cuentas por cobrar.
V.D. Efecto:	Liquidez.

### 3.6 Definición de variables e indicadores

#### 3.6.1 Variable independiente

**X:** Gestión de cuenta por cobrar.

**Indicadores:**

X<sub>1</sub> Políticas de crédito.

X<sub>2</sub> Políticas de cobranza.

X<sub>3</sub> Factoring.

### 3.6.2 Variable dependiente

**Y:** Liquidez.

**Indicadores:** Y<sub>1</sub> Riesgo de liquidez.

Y<sub>2</sub> Riesgo de morosidad.

Y<sub>3</sub> Riesgo financiero.

### 3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

**Técnicas:** Encuesta y análisis documental.

**Matriz de consistencias en la construcción de instrumentos de la investigación.**

No.	Nombre del Instrumento	Informantes	Aspectos a informar
01	Cuestionario.	<ul style="list-style-type: none"><li>Treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Variables de estudio.</li></ul>
02	Guía análisis documental.	<ul style="list-style-type: none"><li>Información bibliográfica y electrónica.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Variables de estudio</li></ul>

### 3.8 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Antes de aplicar el cuestionario, se verificó su confiabilidad, analizando con la prueba de fiabilidad de alfa de cronbach, con el programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 23.

Se tabuló la información a partir de los datos obtenidos, haciendo uso del programa computacional Excel y SPSS versión 23.

Para el análisis de los resultados, se utilizó el estadístico de Correlación de Pearson y Regresión Lineal.

### **Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis:**

Entre las pruebas estadísticas no paramétricas más utilizadas es la Chi cuadrada, es una prueba para evaluar hipótesis acerca de la relación de variables cualitativas categóricas; la prueba Chi cuadrada no considera las relaciones causales (Hernández Sampiere, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014).

Para una investigación cuantitativa, con diseño transversal – **causal**, con nivel de medida de variables de intervalo o razón, **como en este caso** el estadístico utilizado para realizar la prueba de hipótesis es la **Correlación de Pearson**, sin embargo no evalúa la causalidad de las variables, ya que la prueba en sí no considera a una como independiente y a otra como dependiente; la noción de causa-efecto (independiente-dependiente), es posible establecerla teóricamente. Por lo tanto la prueba estadística adecuada para el presente trabajo de investigación viene a ser la 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 (Hernández Sampiere, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014).

Para contrastar las hipótesis se utilizó la correlación de Pearson, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a) Formular la hipótesis nula (contrario a la hipótesis de estudio):  $H_0$ .
- b) Formular la hipótesis alternante (hipótesis de estudio):  $H_a$ .
- c) Fijar el nivel de significancia: 95% confianza ( $p= 0.05$ ).

- d) Prueba estadística Correlación de Pearson (con el software SPSS).

Fórmula para datos no agrupados:

$$r = \frac{\sum xy}{\sqrt{(\sum x^2)(\sum y^2)}}$$

$r$  = Coeficiente producto-momento de correlación lineal

$$x = X - \bar{X}; y = Y - \bar{Y}$$

- e) Prueba estadística Regresión Lineal (con el software SPSS).

- f) Toma de decisiones.

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.

-0.90= Correlación negativa muy fuerte.

-0.75= Correlación negativa considerable.

-0.50= Correlación negativa media.

-0.25= Correlación negativa débil.

-0.10= Correlación negativa muy débil.

0.00= No existe correlación alguna entre las variables.

+0.10= Correlación positiva muy débil.

+0.25= Correlación positiva débil.

+0.50= Correlación positiva media.

+0.75= Correlación positiva considerable.

+0.90= Correlación positiva muy fuerte.

+1.00= Correlación positiva perfecta.

**Tanto para la Correlación de Pearson y Regresión Lineal se toma en cuenta 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 (Ha) (hipótesis de estudio), por cuanto hay significancia.

Si P es mayor del valor 0.05 se rechaza la hipótesis alterna (Ha) y se acepta la hipótesis nula (Ho).

Ho: Las filas y las columnas son independientes.

Ha: Hay una dependencia entre filas y columnas de las tablas (en caso se confirme la hipótesis alterna) (Hernández Sampiere, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014).

### **3.9 Tratamiento estadístico**

Se utilizó el software SPSS Versión 23 y los estadísticos de Correlación de Pearson y Regresión Lineal.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS**

#### **4.1 Descripción del trabajo de campo**

Se aplicó el cuestionario a treinta y tres (33) funcionarios y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en Calle 7 de junio Mza. M Lote 1A Urbanización San Carlos (segunda cuadra del C.E., Nuestra señora de la Merced), provincia de Chanchamayo y departamento de Junín.

En la mayoría de casos hubo una buena predisposición por responder las preguntas del instrumento. El cuestionario tiene ocho (8) preguntas respecto a la variable independiente y ocho (8) preguntas sobre la variable dependiente.

## 4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados obtenidos

### GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI POLÍTICAS DE CRÉDITO

GRÁFICO 4.01: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 01 - V.I.

¿Se ha establecido adecuadamente los criterios de aprobación y apertura de crédito a los clientes, según su solvencia, garantías, historial crediticio o centrales de riesgo?

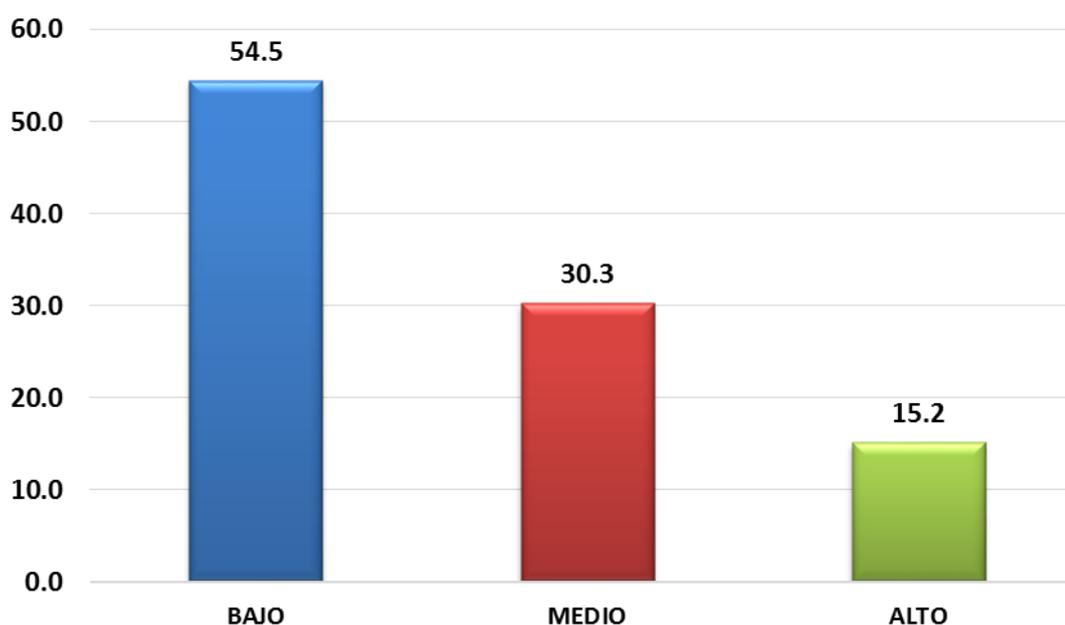


TABLA 4.01: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 01 – V.I.

1 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	18	54.5
MEDIO (medianamente)	10	30.3
ALTO (Si adecuadamente)	5	15.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

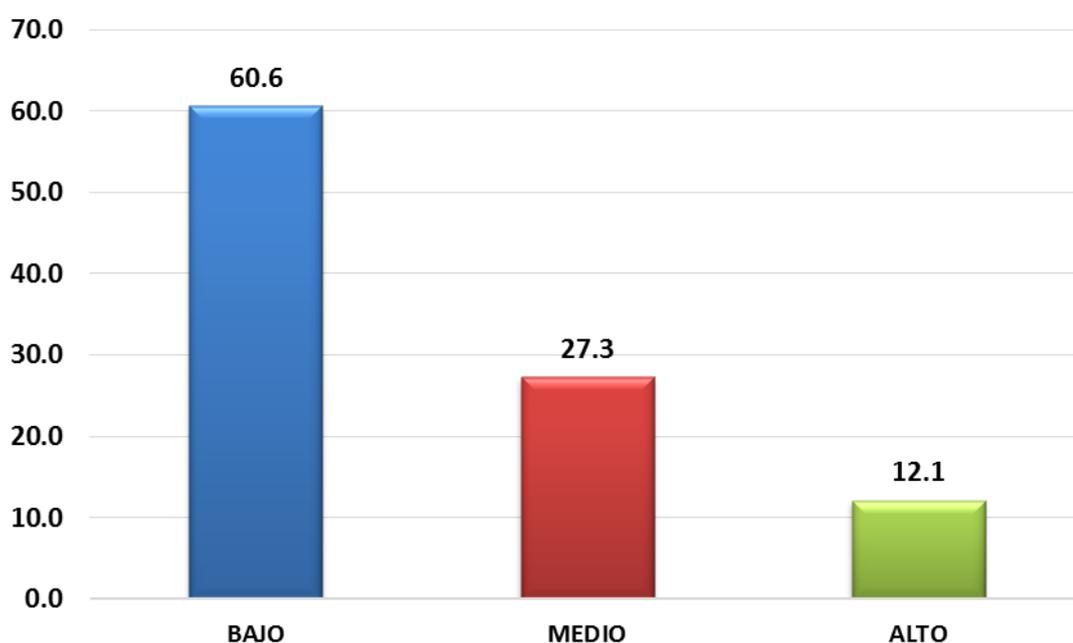
Con respecto a la interrogante, el gráfico muestra que el 54,5% de los encuestados afirman, que no se ha establecido adecuadamente los criterios de aprobación y apertura de crédito a los clientes, según solvencia, garantías, historial crediticio o

centrales de riesgo; un 30,3% consideran medianamente y un 15,2 % afirman que sí.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**POLÍTICAS DE CRÉDITO**

**GRÁFICO 4.02: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 02 - V.I.**

**¿Se ha han establecido adecuadamente los montos, tasa de interés y plazo de los créditos a los clientes?**



**TABLA 4.02: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 02 – V.I.**

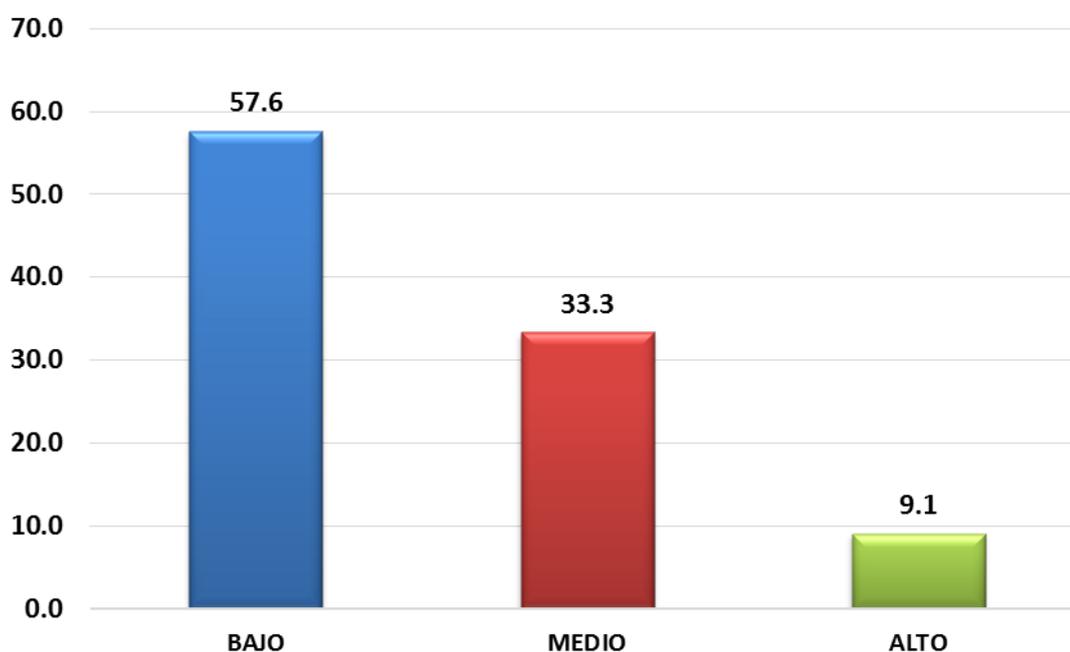
2 – VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	9	27.3
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

El gráfico muestra que el 60,6% de los encuestados aseveran, que no se ha establecido adecuadamente los montos, tasas de interés y plazo de los créditos a los clientes; un 27,3% considera medianamente y un 12,1% estima que sí.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**POLÍTICAS DE CRÉDITO**

**GRÁFICO 4.03: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 03 - V.I.**

**¿Se han establecido adecuadamente los descuentos por pronto pago, en los créditos a los clientes?**



**TABLA 4.03: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 03 – V.I.**

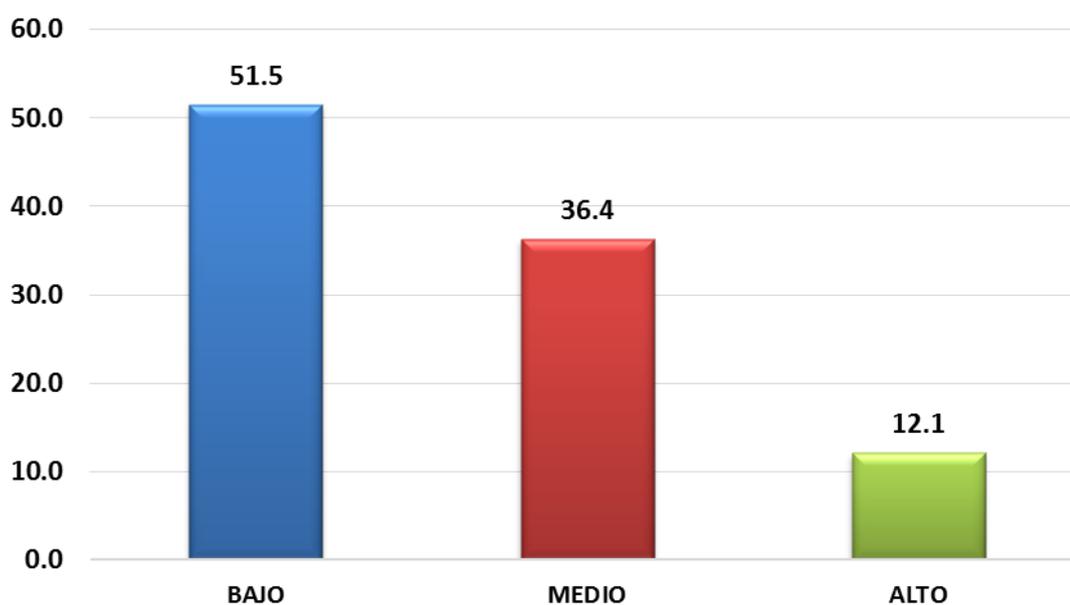
3 – VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	19	57.6
MEDIO (medianamente)	11	33.3
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Los resultados de la muestra aseveran que el 57,6% de los encuestados afirman, que no se han establecido adecuadamente los descuentos por pronto pago, en los créditos a los clientes, un 33,3% considera medianamente y un 9,1% estima que sí.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**POLÍTICAS DE COBRANZA**

**GRÁFICO 4.04: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 04 - V.I.**

**¿La empresa ha diseñado procedimientos adecuados de gestión de cuentas por cobrar, que incluye personal calificado y medios de comunicación pertinente?**



**TABLA 4.04: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 04 – V.I.**

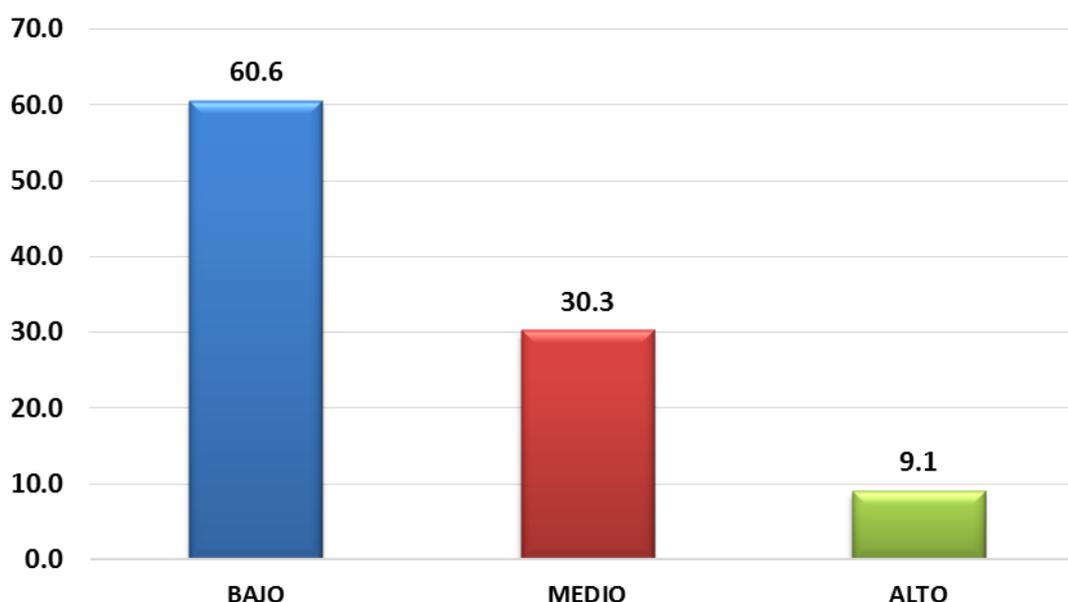
4 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	17	51.5
MEDIO (medianamente)	12	36.4
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Los resultados de la muestra aseveran que el 51.5% de los encuestados afirman, que la empresa no ha diseñado procedimientos adecuados de gestión de cuentas por cobrar, que incluye personal calificado y medios de comunicación pertinente, un 36,4% considera medianamente y un 12,1% estima que sí.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**POLÍTICAS DE COBRANZA**

**GRÁFICO 4.05: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 05 - V.I.**

**¿La empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con indicadores de porcentaje de la deuda vencida, porcentaje de clientes gestionados?**



**TABLA 4.05: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 05 – V.I.**

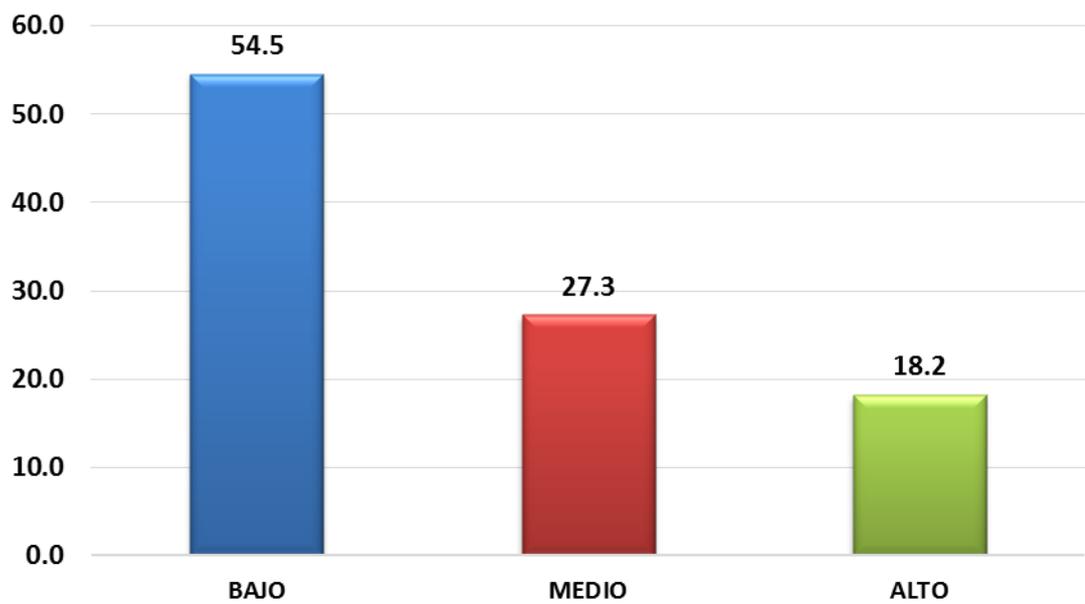
5 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	10	30.3
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Los resultados que se muestran corresponden a la interrogante que, si la empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con indicadores de porcentajes de la deuda vencida, porcentaje de clientes gestionados, un 60,6 % de los encuestados indican que no, el 30,3 % medianamente y un 9,1 % si adecuadamente.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**POLÍTICAS DE COBRANZA**

**GRÁFICO 4.06: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 06 - V.I.**

**¿La empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con plazo promedio de cobranzas y antigüedad promedio de la deuda?**



**TABLA 4.06: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 06 – V.I.**

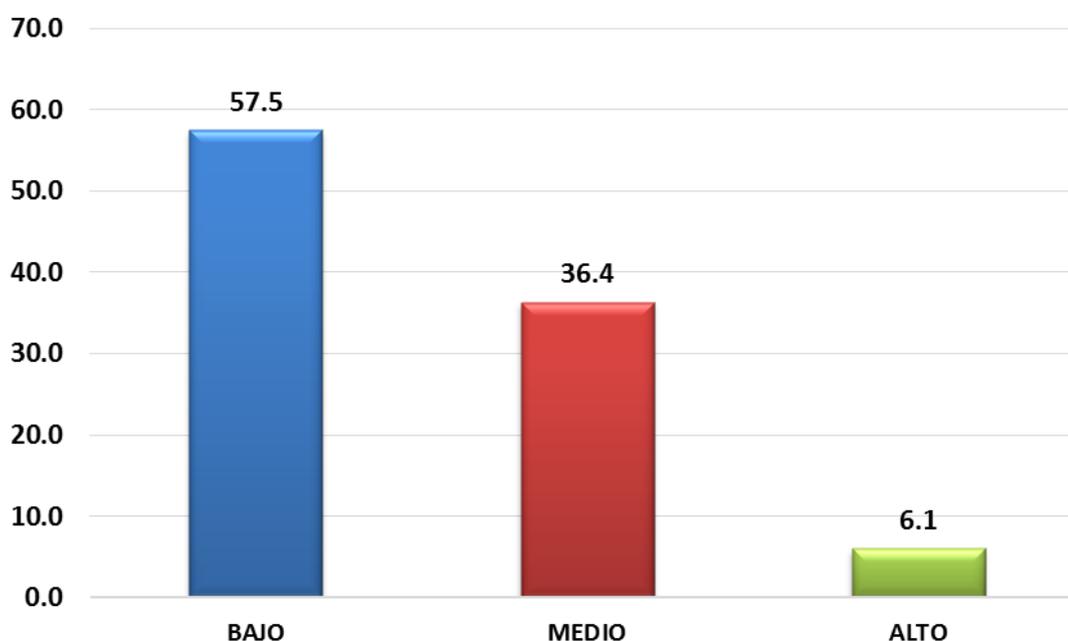
6 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	18	54.5
MEDIO (medianamente)	9	27.3
ALTO (Si adecuadamente)	6	18.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante que, si la empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con plazo promedio de cobranzas y antigüedad promedio de la deuda, los encuestados aseveran negativamente en un 54,5 %; 27,3 % medianamente y un 18,24 % indican que si adecuadamente.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**FACTORING**

**GRÁFICO 4.07: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 07 - V.I.**

**¿En qué medida la empresa ha utilizado el factoring para optimizar su flujo de caja?**



**TABLA 4.07: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 07 – V.I.**

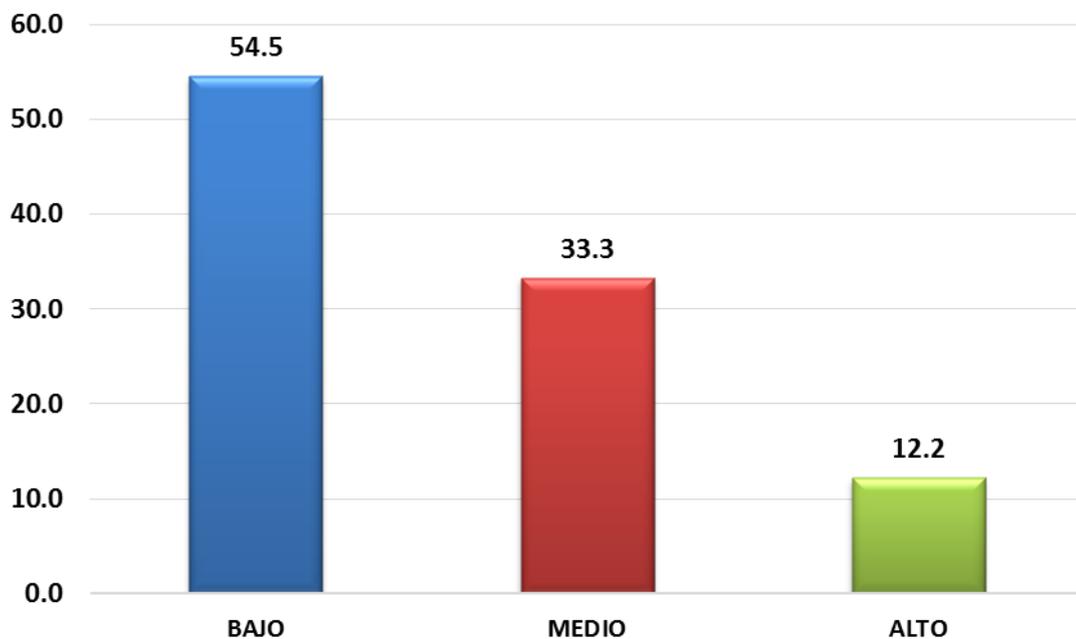
7 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	19	57.5
MEDIO (medianamente)	12	36.4
ALTO (Si adecuadamente)	2	6.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

En el presente cuadro estadístico, los consultados indican que la empresa no ha utilizado el factoring para optimizar su flujo de caja en un 57,5 %, un 36,4% consideran medianamente y un 6,1 % indican que lo hicieron adecuadamente.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**FACTORING**

**GRÁFICO 4.08: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 08 - V.I.**

**¿En qué medida la empresa ha utilizado el factoring para optimizar su recaudo de cartera de créditos?**



**TABLA 4.08: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 08 – V.I.**

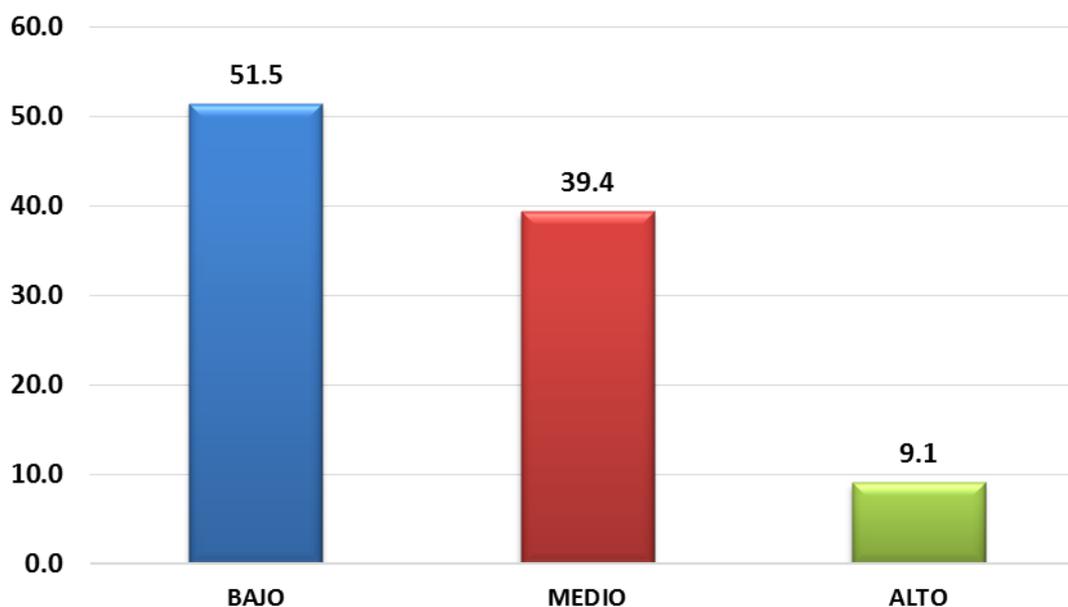
8 - VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	18	54.5
MEDIO (medianamente)	11	33.3
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

El gráfico nos muestra que un 54,5 % de los entrevistados indican que, la empresa no ha utilizado el factoring para optimizar su recaudo de cartera de créditos; el 33,3 % indican medianamente y el 12,2 % indican que sí.

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – VI**  
**FACTORING**

**GRÁFICO 4.09: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 09 - V.I.**

**¿La empresa ha establecido adecuadamente, que títulos valores intervienen en la operación de factoring (factura negociable, factura conformada, letra de cambio, pagarés, etc.)?**



**TABLA 4.09: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 09 – V.I.**

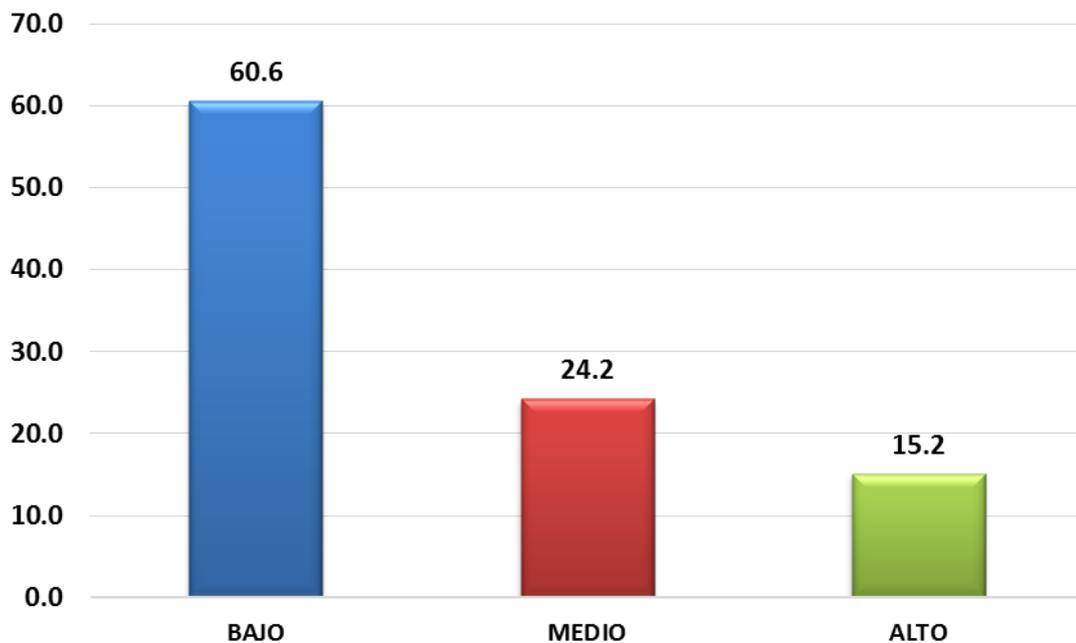
9 – VI	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	17	51.5
MEDIO (medianamente)	13	39.4
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

En el presente gráfico podemos apreciar que el 51,5 % de los entrevistados niegan que la empresa ha establecido adecuadamente, que títulos valores, intervienen en la operación de factoring (factura negociable, factura conformada, letra de cambio, pagarés, etc.), medianamente un 39,4 % y 9,1 % indican que si adecuadamente.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE LIQUIDEZ**

**GRÁFICO 4.10: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 01 - V.D.**

¿La empresa tiene una adecuada liquidez, como resultado de una buena política de crédito?



**TABLA 4.10: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 01 – V.D.**

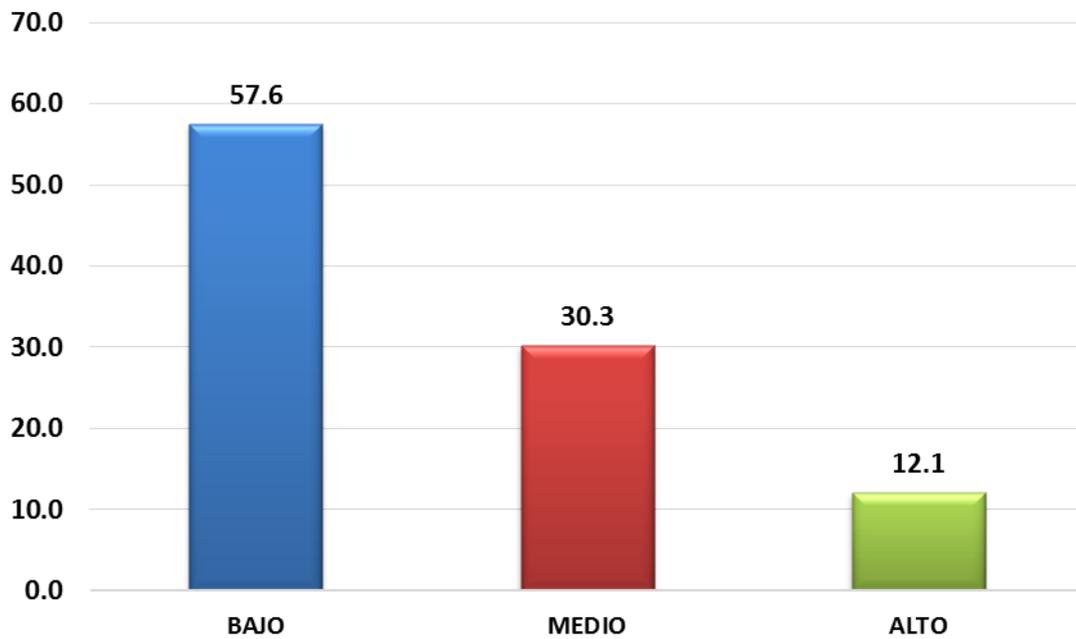
1 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	8	24.2
ALTO (Si adecuadamente)	5	15.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

En el cuadro estadístico se aprecia que un 60,6 % de los encuestados afirman que, la empresa no tiene una adecuada liquidez, como resultado de una buena política de crédito; el 24,2% considera de manera mediana y un 15,2 % que sí.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE LIQUIDEZ**

**GRÁFICO 4.11: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 02 - V.D.**

**¿Es adecuado el ratio de liquidez general de la empresa, que permita cubrir obligaciones corrientes?**



**TABLA 4.11: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 02 – V.D.**

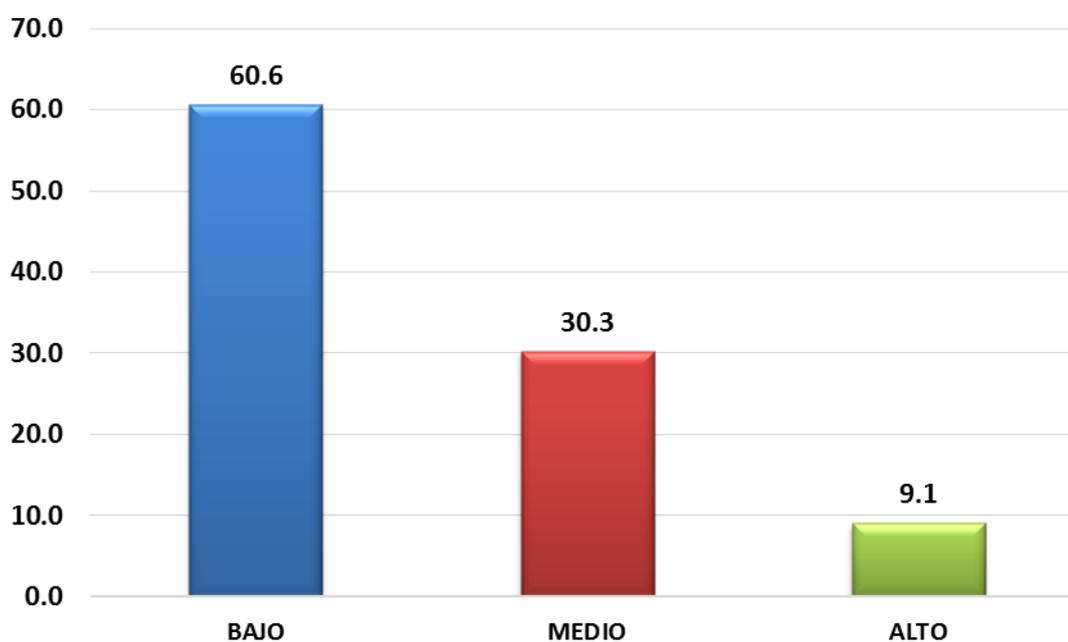
2 – VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	19	57.6
MEDIO (medianamente)	10	30.3
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante, que si es adecuado el ratio de liquidez general de la empresa, que permita cubrir obligaciones corrientes; un 57,6 % de los encuestados lo afirman, el 30,3 % consideran en forma mediana y 12,1 % lo afirman.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE LIQUIDEZ**

**GRÁFICO 4.12: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 03 - V.D.**

**¿Es adecuado el ratio de la prueba ácida, que permita cubrir obligaciones a corto plazo?**



**TABLA 4.12: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 03 – V.D.**

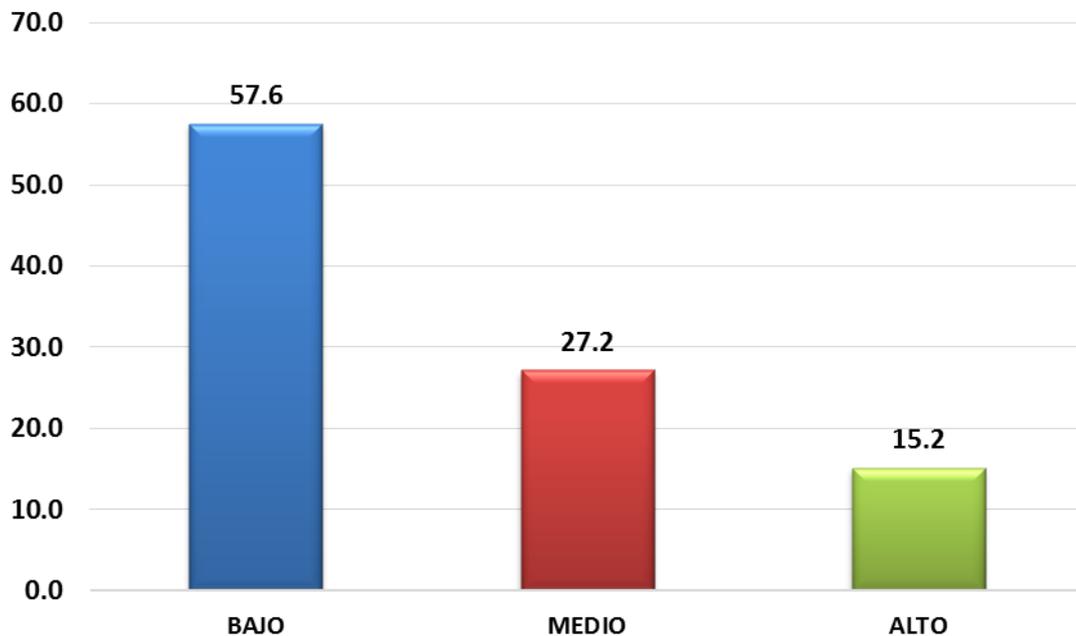
3 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	10	30.3
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

En el gráfico se aprecia que el 60,6 % de los encuestados niegan, que es adecuado el ratio de la prueba ácida, que permita cubrir obligaciones a corto plazo; medianamente indican en un 30,3 % y el 9,1% indican que sí.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE MOROSIDAD**

**GRÁFICO 4.13: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 04 - V.D.**

**¿La empresa tiene un porcentaje bajo de riesgo de morosidad, como resultado de una buena política de cobranza?**



**TABLA 4.13: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 04 – V.D.**

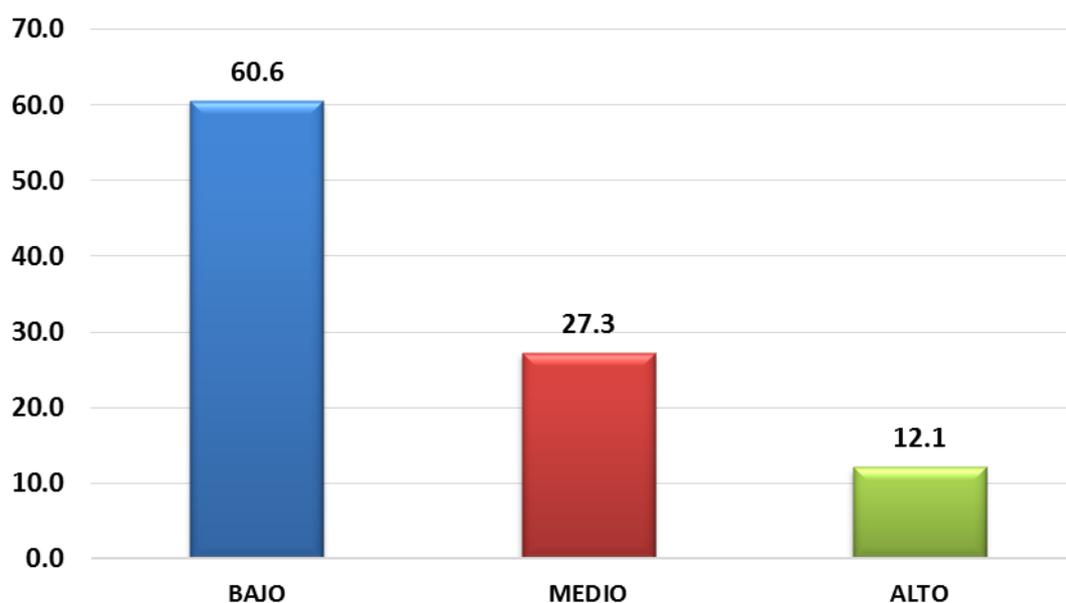
4 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	19	57.6
MEDIO (medianamente)	9	27.2
ALTO (Si adecuadamente)	5	15.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante, que si la empresa tiene un porcentaje bajo de riesgo de morosidad, como resultado de una buena política de cobranza; un 57,6% lo niegan; un 27,2% indican medianamente y un 15,2 % lo afirman.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE MOROSIDAD**

**GRÁFICO 4.14: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 05 - V.D.**

**¿Es adecuado el ratio de rotación de cartera, que demuestra un alto recupero de los créditos, de acuerdo a las políticas de crédito establecido?**



**TABLA 4.14: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 05 – V.D.**

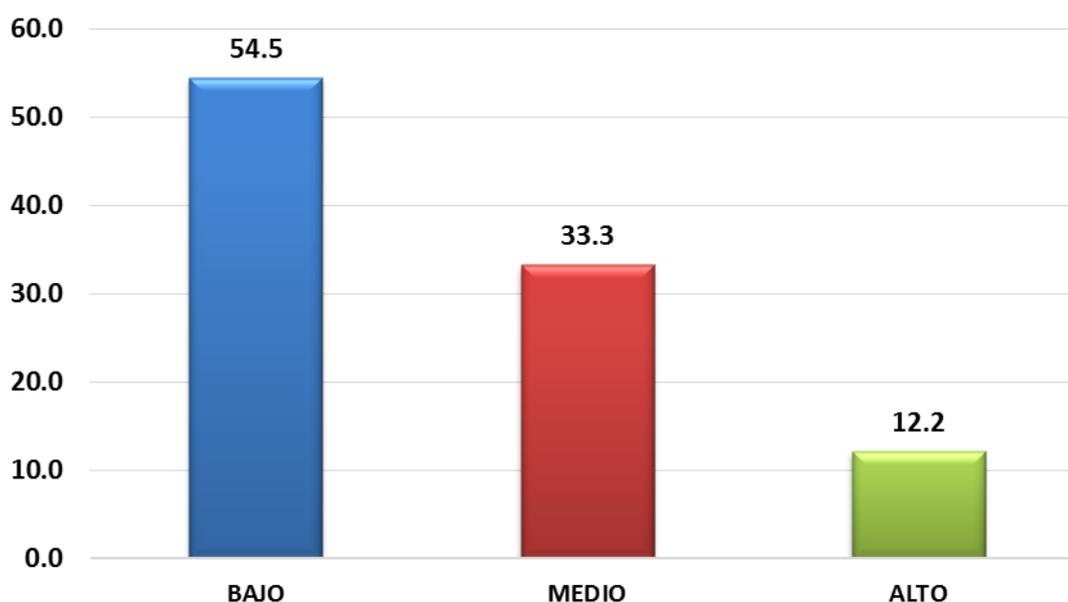
5 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	9	27.3
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Del cuadro estadístico y del gráfico se aprecia que el 60,6% de los encuestados indican, que no es adecuado el ratio de rotación de cartera, que demuestran un alto recupero de los créditos, de acuerdo a las políticas de crédito establecido; el 27,3% consideran medianamente y el 12,1 % indican que sí.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO DE MOROSIDAD**

**GRÁFICO 4.15: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 06 - V.D.**

**¿Es adecuado el ratio de período promedio de cobro, que demuestra que los créditos se recuperan en menor tiempo, de acuerdo a las políticas de crédito establecido?**



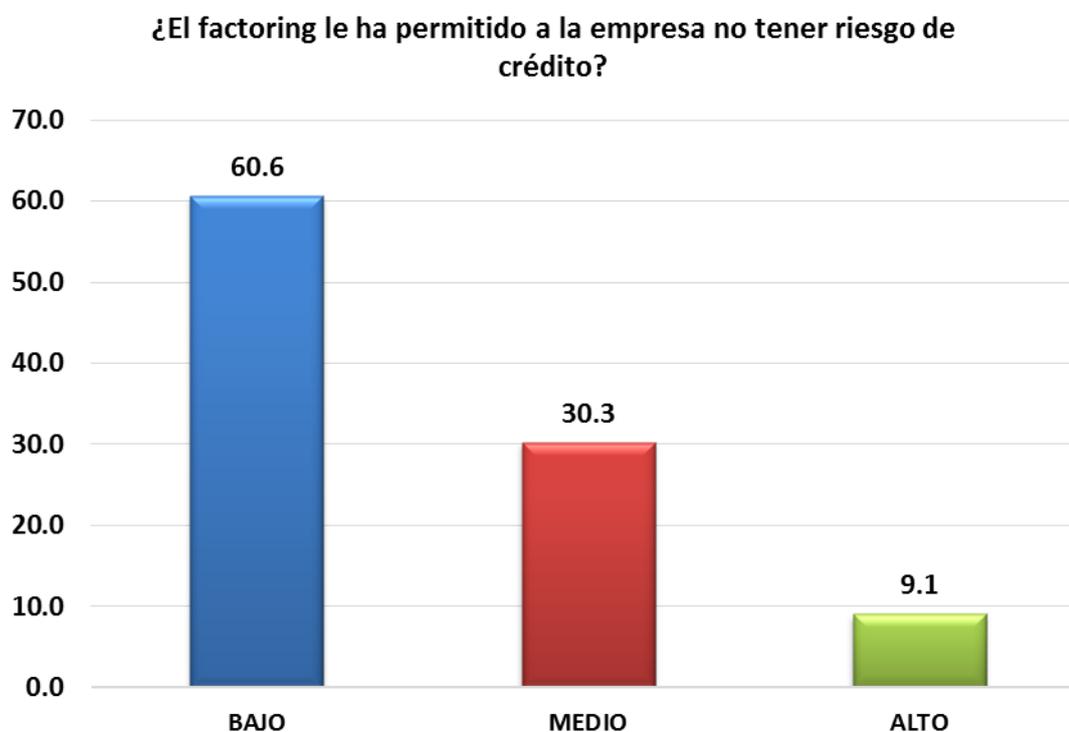
**TABLA 4.15: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 06 – V.D.**

6 – VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	18	54.5
MEDIO (medianamente)	11	33.3
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Del cuadro estadístico y del gráfico, un 54,5 % de los encuestados indican, que no es adecuado el ratio de período promedio de cobro, que demuestra que los créditos se recuperan en menor tiempo, de acuerdo a las políticas de crédito establecido; un 33,3% consideran medianamente y 12,2 % afirman que sí.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO FINANCIERO**

**GRÁFICO 4.16: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 07 - V.D.**



**TABLA 4.16: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 07 – V.D.**

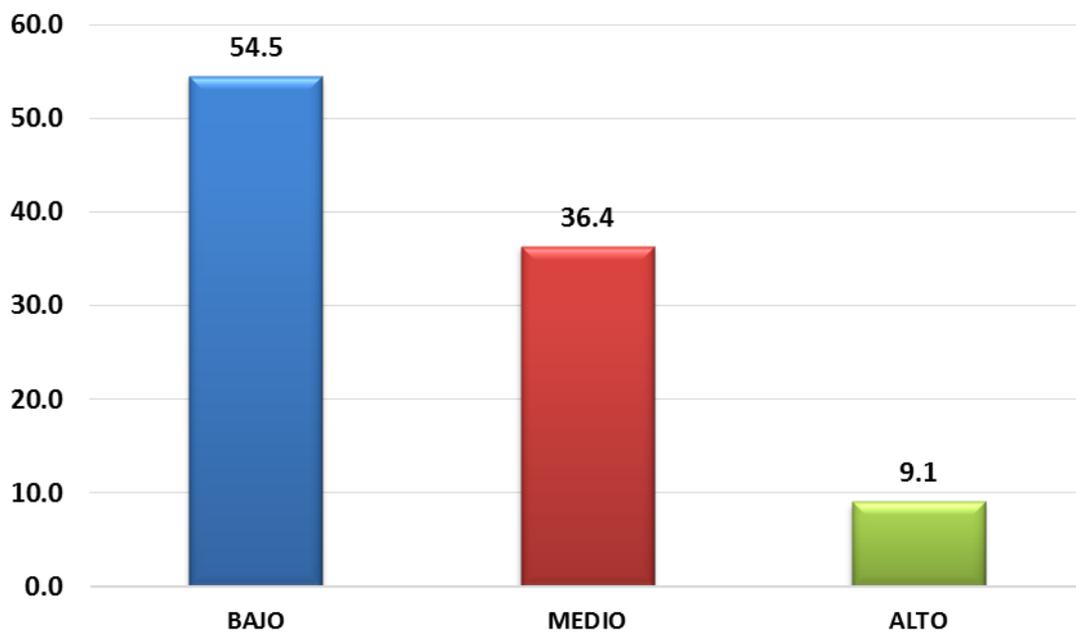
7- VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	20	60.6
MEDIO (medianamente)	10	30.3
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante, que si el factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo de crédito un 60,6% lo niegan; un 30,3% indican medianamente y un 9,1 % lo afirman.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO FINANCIERO**

**GRÁFICO 4.17: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 08 - V.D.**

**¿El factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo operativo y de mercado?**



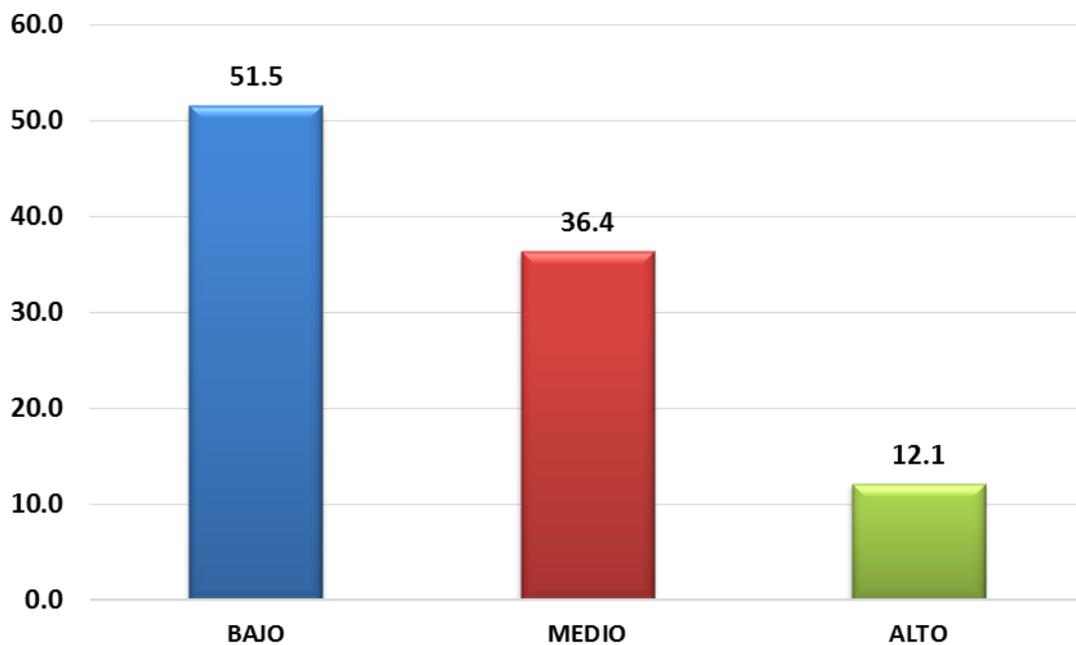
**TABLA 4.17: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 08 – V.D.**

8 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	18	54.5
MEDIO (medianamente)	12	36.4
ALTO (Si adecuadamente)	3	9.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante, que si el factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo operativo y de mercado; un 54,5% lo niegan; un 36,4% indican medianamente y un 9,1 % lo afirman.

**LIQUIDEZ – VD**  
**RIESGO FINANCIERO**

**GRÁFICO 4.18: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 09 - V.D.**  
**¿El factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo de liquidez?**



**TABLA 4.18: CUESTIONARIO PREGUNTA N° 09 – V.D.**

9 - VD	Frecuencia	Porcentaje
BAJO (No)	17	51.5
MEDIO (medianamente)	12	36.4
ALTO (Si adecuadamente)	4	12.1
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Con respecto a la interrogante, que si el factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo de liquidez; un 51,5% lo niegan; un 36,4% indican medianamente y un 12,1 % lo afirman.

#### **4.3 Contrastación de hipótesis**

- **Primera hipótesis**

Si no se implementa una adecuada política de crédito, entonces incidirá negativamente en reducir el riesgo de liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**Pasos para efectuar el contraste:**

a) **Hipótesis nula  $H_0$**

Si no se implementa una adecuada política de crédito, entonces **NO** incidirá negativamente en reducir el riesgo de liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

b) **Hipótesis alternante  $H_a$**

Si no se implementa una adecuada política de crédito, entonces incidirá negativamente en reducir el riesgo de liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

c) **Nivel significativo= 5%.**

d) **Prueba estadística Correlación de Pearson (software SPSS).**

**TABLA 4.19: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1, PARA EL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 1	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO DE LIQUIDEZ -V.D.	59	28	12	99
POLÍTICAS DE CRÉDITO - V.I.	57	30	12	99

**TABLA 4.20: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECIFICO 1.**

**Correlaciones**

		POLÍTICAS DE CREDITO	RIESGO DE LIQUIDEZ
POLÍTICAS DE CREDITO	Correlación de Pearson	1	,998*
	Sig. (bilateral)		,043
	N	3	3
RIESGO DE LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	,998*	1
	Sig. (bilateral)	,043	
	N	3	3

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**e) Prueba estadística Regresión Lineal (software SPSS)**

**TABLA 4.21: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1, PARA EL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 1	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO DE LIQUIDEZ -V.D.	59	28	12	99
POLÍTICAS DE CRÉDITO - V.I.	57	30	12	99

**TABLA 4.22: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1.**

**Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,998 <sup>a</sup>	,995	,991	2,271

a. Variables predictoras: (Constante), POLÍTICAS DE CREDITO

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1136,842	1	1136,842	220,408	,043 <sup>b</sup>
	Residual	5,158	1	5,158		
	Total	1142,000	2			

a. Variable dependiente: RIESGO DE LIQUIDEZ

b. Variables predictoras: (Constante), POLÍTICAS DE CREDITO

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	-1,737	2,682		-,648	,634
	POLÍTICAS DE CREDITO	1,053	,071	,998	14,846	,043

a. Variable dependiente: RIESGO DE LIQUIDEZ

**f) Decisión.**

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P** es **0.043**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**.

Siendo **P 0.043**, se **confirma la hipótesis alterna (Ha)** que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y se **rechaza la hipótesis nula (Ho)**. A su vez nos demuestra que hay dependencia entre la variable independiente y dependiente (causa y efecto, respectivamente).

- **Segunda hipótesis**

Si no se implementa una adecuada política de cobranza, entonces influirá negativamente en reducir el riesgo de morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**Pasos para efectuar el contraste:**

**a) Hipótesis nula  $H_0$**

Si no se implementa una adecuada política de cobranza, entonces **NO** influirá negativamente en reducir el riesgo de morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**b) Hipótesis alternante  $H_a$**

Si no se implementa una adecuada política de cobranza, entonces influirá negativamente en reducir el riesgo de morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**c) Nivel significativo=5%**

**d) Prueba estadística Correlación de Pearson (software SPSS).**

**TABLA 4.23: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2, PARA EL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 2	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO DE MOROSIDAD - V.D.	57	29	13	99
POLÍTICAS DE COBRANZA - V.I.	55	31	13	99

**TABLA 4.24: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2.**

**Correlaciones**

		POLÍTICAS DE COBRANZA	RIESGO DE MOROSIDAD
POLÍTICAS DE COBRANZA	Correlación de Pearson	1	,997 <sup>*</sup>
	Sig. (bilateral)		,047
	N	3	3
RIESGO DE MOROSIDAD	Correlación de Pearson	,997 <sup>*</sup>	1
	Sig. (bilateral)	,047	
	N	3	3

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**e) Prueba estadística Regresión Lineal (software SPSS)**

**TABLA 4.25: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2, PARA EL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 2	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO DE MOROSIDAD - V.D.	57	29	13	99
POLÍTICAS DE COBRANZA - V.I.	55	31	13	99

**TABLA 4.26: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2.**

**Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,997 <sup>a</sup>	,995	,989	2,325

a. Variables predictoras: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	986,595	1	986,595	182,520	,047 <sup>b</sup>
	Residual	5,405	1	5,405		
	Total	992,000	2			

a. Variable dependiente: RIESGO DE MOROSIDAD

b. Variables predictoras: (Constante), POLÍTICAS DE COBRANZA

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coefficients no estandarizados		Coefficients tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	-1,784	2,904		-,614	,649
POLÍTICAS DE COBRANZA	1,054	,078	,997	13,510	,047

a. Variable dependiente: RIESGO DE MOROSIDAD

Tanto en la Correlación de Pearson y Regresión Lineal el valor de **P es 0.047**, siendo menor del valor 0.05, por lo que el coeficiente es **significativo**.

Siendo **P 0.047**, se **confirma la hipótesis alterna (Ha)** que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y **se rechaza la hipótesis nula (Ho)**. A su vez nos demuestra que hay dependencia entre la variable independiente y dependiente (causa y efecto, respectivamente).

- **Tercera hipótesis**

Si no se utiliza el factoring para cobrar las cuentas a los clientes, entonces impactará negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**Pasos para efectuar el contraste:**

**a) Hipótesis nula Ho**

Si no se utiliza el factoring para cobrar las cuentas a los clientes, entonces **NO** impactará negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo

Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**b) Hipótesis alternante Ha**

Si no se utiliza el factoring para cobrar las cuentas a los clientes, entonces impactará negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

**c) Nivel significativo= 5%.**

**d) Prueba estadística Correlación de Pearson (software SPSS).**

**TABLA 4.27: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3, PARA EL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 3	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO FINANCIERO - V.D.	55	34	10	99
FACTORING - V.I.	54	36	9	99

**TABLA 4.28: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECIFICO 3.**

**Correlaciones**

		FACTORING	FINANCIERO
FACTORING	Correlación de Pearson	1	,997 <sup>*</sup>
	Sig. (bilateral)		,049
	N	3	3
FINANCIERO	Correlación de Pearson	,997 <sup>*</sup>	1
	Sig. (bilateral)	,049	
	N	3	3

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**e) Prueba estadística Regresión Lineal (software SPSS)**

**TABLA 4.29: RESUMEN DEL CUESTIONARIO HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3, PARA EL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL.**

HIPÓTESIS ESPECIFICO 3	BAJO	MEDIO	ALTO	TOTAL
RIESGO FINANCIERO - V.D.	55	34	10	99
FACTORING - V.I.	54	36	9	99

**TABLA 4.30: RESULTADOS DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3.**

**Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,997 <sup>a</sup>	,994	,988	2,433

a. Variables predictoras: (Constante), FACTORING

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1008,079	1	1008,079	170,253	,049 <sup>b</sup>
	Residual	5,921	1	5,921		
	Total	1014,000	2			

a. Variable dependiente: FINANCIERO

b. Variables predictoras: (Constante), FACTORING

**ANOVA<sup>a</sup>**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1008,079	1	1008,079	170,253	,049 <sup>b</sup>
	Residual	5,921	1	5,921		
	Total	1014,000	2			

a. Variable dependiente: FINANCIERO

b. Variables predictoras: (Constante), FACTORING

**f) Decisión.**

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** (Ha) que es la hipótesis de estudio, por cuanto hay **significancia** y **se rechaza la hipótesis nula (Ho)**. A su vez nos demuestra que hay dependencia entre la variable independiente y dependiente (causa y efecto, respectivamente).

#### **4.4 Discusión de resultados**

Tras la exposición y análisis de resultados realizados en el capítulo anterior, se describen a continuación los corolarios de nuestra investigación, y se comentan los hallazgos obtenidos en nuestra tesis.

Aspectos a tener en cuenta para el análisis y discusión de los resultados de la encuesta realizada:

➤ La variable independiente: **Gestión de cuentas por cobrar:**

**Alto:** Adecuada gestión de cuentas por cobrar.

**Medio:** Medianamente adecuada gestión de cuentas por cobrar.

**Bajo:** Inadecuada gestión de cuentas por cobrar.

➤ En cuanto a la variable dependiente: **Liquidez.**

**Alto:** Adecuada liquidez en la empresa.

**Medio:** Medianamente adecuada liquidez en la empresa.

**Bajo:** Inadecuada gestión de liquidez en la empresa.

Tomando en cuenta los parámetros indicados se realiza el análisis y la discusión de los datos obtenidos en la encuesta.

COEFICIENTE 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 un sentido lineal positivo (Anderson, Sweeney, & Williams, 2012).

- **Hipótesis específico 1.**

Indicador : Políticas de crédito (causa).

Indicador : Riesgo de liquidez (efecto).

Según la Tabla 4.20: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1. Se tienen los siguientes resultados:

Nivel de significancia 0.043, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación es de 0.998, existiendo una **correlación de las variables positiva muy fuerte**; sin embargo, no evalúa la causalidad de las variables, ya que la prueba en sí no considera a una como independiente y a otra como dependiente.

Según la Tabla 4.22: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1. Los resultados son:

Nivel de significancia 0.043, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación ( $R_{xy}$ ) es de 0.998, habiéndose evaluado la causalidad de las variables: El indicador **políticas de crédito** (causa), al indicador **riesgo de liquidez** (efecto); tiene una **correlación positiva muy fuerte**.

Consecuentemente se ha determinado que la inadecuada implementación de la política de crédito, incide desfavorablemente en reducir el riesgo de

liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

- **Hipótesis específico 2.**

Indicador : Políticas de cobranza (causa).

Indicador : Riesgo de morosidad (efecto).

Según la Tabla 4.24: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2. Se tienen los siguientes resultados:

Nivel de significancia 0.047, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación es de 0.997, existiendo una **correlación de las variables positiva muy fuerte**; sin embargo, no evalúa la causalidad de las variables, ya que la prueba en sí no considera a una como independiente y a otra como dependiente.

Según la Tabla 4.26: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2. Los resultados son:

Nivel de significancia 0.047, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación ( $R_{xy}$ ) es de 0.997, habiéndose evaluado la causalidad de las variables: El indicador **políticas de cobranza** (causa), al indicador **riesgo de morosidad** (efecto); tiene una **correlación positiva muy fuerte**.

Consecuentemente se ha determinado que la inadecuada implementación de políticas de cobranza, incide desfavorablemente en reducir el riesgo de

morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

### **Hipótesis específico 3.**

Indicador : Factoring (causa).

Indicador : Riesgo financiero (efecto).

Según la Tabla 4.28: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE CORRELACIÓN DE PEARSON, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3. Se tienen los siguientes resultados:

Nivel de significancia 0.049, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación es de 0.997, existiendo una **correlación positiva muy fuerte**; sin embargo, no evalúa la causalidad de las variables, ya que la prueba en sí no considera a una como independiente y a otra como dependiente.

Según la Tabla 4.30: RESULTADO DEL ESTADÍSTICO DE REGRESIÓN LINEAL, HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3. Los resultados son:

Nivel de significancia 0.049, por tanto P es menor del valor 0.05, por lo que se confirma la hipótesis alterna ( $H_a$ ) (hipótesis de estudio).

La correlación ( $R_{xy}$ ) es de 0.997, habiéndose evaluado la causalidad de las variables: El indicador **factoring** (causa), al indicador **riesgo financiero** (efecto); tiene una **correlación positiva muy fuerte**.

Consecuentemente se ha determinado que la no utilización continua del factoring para cobrar las cuentas a los clientes, impactó negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo

Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

## CONCLUSIONES

- 1) En cuanto al objetivo general, se concluye que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar, impacta negativamente en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- 2) Referente al primer objetivo específico, se concluye que la inadecuada implementación de la política de crédito, incide desfavorablemente en reducir el riesgo de liquidez de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- 3) Sobre el segundo objetivo específico, se concluye que la inadecuada implementación de políticas de cobranza, incide desfavorablemente en reducir el riesgo de morosidad de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.
- 4) En relación al tercer objetivo específico, se concluye que la no utilización continua del factoring para cobrar las cuentas a los clientes, impactó negativamente en reducir el riesgo financiero de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.

## RECOMENDACIONES

En virtud a las conclusiones precedentes se estima pertinente recomendar a los directivos y funcionarios de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C.:

- 1) Implementar el control interno, en el marco de COSO ERM actualizado, ya que la organización alineará más estrechamente la gestión de riesgos en las cuentas por cobrar con su estrategia empresarial.

- 2) Establecer los términos de venta

Consiste en establecer la duración del periodo de pago y el tamaño de cualquier descuento a los clientes que pagan sin retraso.

No todas las ventas incluyen crédito. Por ejemplo, si los clientes de una empresa son irregulares en una amplia mayoría, se puede pedirles que paguen contra entrega. O se puede exigirles el pago anticipado si su producto está diseñado según necesidades específicas.

Las ventas que incluyen crédito no siguen unas normas fijas. Por ejemplo, las empresas que venden productos de consumo duradero, conceden a sus clientes un plazo más largo en el pago de facturas que las que venden productos perecederos. También se pueden conceder plazos más extensos si hay un bajo riesgo de impago, si el volumen de facturación a determinados clientes es alto, si la empresa vendedora necesita tiempo para verificar la calidad de los productos, etc.

Para estimular a los clientes a anticipar pagos, es práctica común ofrecerles un descuento en efectivo.

### 3) Decidir la forma del contrato con el cliente

Las ventas repetitivas a clientes nacionales casi siempre se hacen con una cuenta corriente.

Si una empresa quiere un compromiso claro del comprador antes de entregar los bienes, puede acordar con éste que extienda un pagaré por el que se comprometa a abonar el importe de la venta en una fecha previamente fijada. El pagaré sirve para saldar una deuda a corto plazo y, a diferencia de una letra, lo emite la misma persona que contrae el préstamo.

En ventas a clientes internacionales, pueden utilizarse diferentes instrumentos financieros.

### 4) Realizar un análisis crediticio

Las empresas no pueden discriminar a sus clientes para cobrarles diferentes precios, ni para ofrecerles los mismos precios pero diferentes términos de pago. Sí pueden ofrecer diferentes términos de venta a determinados tipos de clientes, como descuentos por volumen o descuentos a clientes dispuestos a aceptar contratos de compra de largo plazo.

Pero como regla general, si un cliente está en situación dudosa de pago, se le ofrecen los términos de venta normales y, en todo caso, restringir el volumen de productos que puede adquirir a crédito.

Se puede evaluar la solvencia de los clientes habituales con el análisis del historial de pagos que tengan. Si se trata de nuevos clientes, se pueden analizar sus estados financieros o, en determinados casos y si realizan pedidos grandes, encargar a una empresa especializada la evaluación del

riesgo que presentan dichos clientes. Las empresas también pueden pedir a su banco que verifique el crédito de sus clientes.

#### 5) Decidir el crédito a clientes a otorgar

El siguiente paso para llegar a realizar una buena gestión del crédito es definir a qué clientes se les debe conceder crédito y establecer límites sensatos de crédito.

Consiste en valorar y comparar los beneficios a obtener con un incremento de las ventas y el coste de otorgar dicho crédito a clientes. Se debe conceder si la ganancia esperada de hacerlo es positiva.

Los elementos básicos a recordar a la hora de adjudicar crédito a un cliente son:

Concentrar su trabajo en maximizar ganancias esperadas, más que en minimizar las cuentas dudosas

No dedicar el mismo esfuerzo al análisis de todas las solicitudes de crédito sino, sobre todo, a los clientes/operaciones grandes o dudosos.

No considerar sólo el presente. La decisión de crédito es un problema dinámico y hay que mirar más allá del riesgo actual asumible, en aras de ganar clientes confiables y habituales.

#### 6) Fijar la política de cobro

La gestión del periodo medio de cobro es un aspecto vital, pues repercute directamente en la liquidez en una empresa.

Existe posibilidad de conflicto de intereses entre las áreas de cobro y de ventas, aunque la cooperación entre la fuerza de ventas y los gestores del cobro es la tendencia actual en las empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

### Referencias bibliográficas

- ✓ Hernández Sampiere, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta Edición ed.). México: McGRAW - HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

### Referencias electrónicas

- ✓ Aguilar Pinedo, V. H. (2013). "*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - Año 2012*". Recuperado el 10 de 08 de 2018, de Repositorio de la Universidad San Martín de Porres: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilar\\_vh.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilar_vh.pdf)
- ✓ BANCAFACIL. (s.f.). *bancafacil.cl*. Recuperado el 22 de 07 de 2018, de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000063&idCategoria=9>
- ✓ Becerra Chávez, L., Biamonte Nieto, C. V., & Palacios Navarro, E. R. (2017). "*Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.*". Recuperado el 03 de 08 de 2018, de Repositorio de la Universidad Peruana de las Américas: [http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/47/discover?filtertype\\_0=subject&filter\\_0=Cuentas&filter\\_relational\\_operator\\_0>equals&filtertype=author&filter\\_relational\\_operator>equals&filter=Biamonte+Nieto%2C+Cinthya+Vanessa](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/47/discover?filtertype_0=subject&filter_0=Cuentas&filter_relational_operator_0>equals&filtertype=author&filter_relational_operator>equals&filter=Biamonte+Nieto%2C+Cinthya+Vanessa)

- ✓ Contable, E. I. (s.f.). *Diccionario Contable*. Recuperado el 01 de 08 de 2018, de [http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO\\_CONTABLE.pdf](http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf)
- ✓ DIARIO GESTION. (s.f.). *gestion.pe*. Recuperado el 01 de 08 de 2018, de <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez.html>
- ✓ EFXTO COMUNIDAD FOREX. (s.f.). *Efxto.com/diccionario*. Recuperado el 05 de 08 de 2018, de <https://efxto.com/diccionario/riesgo-financiero>
- ✓ El Blog de crédito y cobranza en las PyMEs. (s.f.). *creditoycobranza.wordpress.com*. Recuperado el 22 de 07 de 2018, de <https://creditoycobranza.wordpress.com/2014/02/07/que-son-las-politicas-de-cobranza-de-una-empresa/>
- ✓ Gonzales Pisco, E., & Sanabria Bolaños, S. W. (2016). "*Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, período 2010-2015*". Recuperado el 31 de 07 de 2018, de Repositorio de la Universidad Peruana Unión: [http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/530/Esmina\\_Tesis\\_bachelor\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/530/Esmina_Tesis_bachelor_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ✓ Morosidad y Gestión. (s.f.). *Sites.google.com*. Recuperado el 02 de 08 de 2018, de <https://sites.google.com/site/morosidadygestion/morosidad-y-riesgo>
- ✓ Pérez Guevara, T., & Ramos Garrido, M. (2016). "*Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la*



✓ SUNAT. (2015). *Consulta RUC*. Recuperado el 22 de 07 de 2018, de <http://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS03Alias>

# **ANEXOS**

Anexo 01: Matriz de consistencia

Anexo 02: Instrumento de recolección de datos

Anexo 03: Guía de análisis bibliográfico

**ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRARIA CAFETALERA CHANCHAMAYO HIGHLAND COFFEE S.A.C., UBICADO EN EL DEPARTAMENTO DE JUNÍN, AÑO 2018”**

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES.	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS	POBLACIÓN Y MUESTRA.
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar, impacta en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar, impacta en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL:</b> Si se implementa una buena gestión de cuentas por cobrar, entonces impactará favorablemente en la liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p>VI: Gestión de cuentas por cobrar.  VD: Liquidez.</p>	<p><b>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.</b>  No experimental cuantitativo.</p>	<p><b>TÉCNICAS:</b> - Entrevista. - Análisis bibliográfico.</p>	<p><b>POBLACIÓN:</b> Treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la ciudad de la Merced, en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.</p>
<p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b> ¿Cómo las políticas de crédito, incide en el riesgo de liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?</p>	<p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b> Determinar en qué medida las políticas de crédito, incide en el riesgo de liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICO:</b> Si se implementa una adecuada política de crédito, entonces incidirá favorablemente en reducir el riesgo de liquidez de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p>VI: Gestión de cuentas por cobrar. <b>INDICADORES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de crédito.</li> <li>• Políticas de cobranza.</li> <li>• Factoring.</li> </ul>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN.</b>  Investigación aplicada.</p>	<p><b>HERRAMIENTAS:</b> - Cuestionario. - Guía de análisis bibliográfico.</p>	<p><b>MUESTRA:</b> Ya que la población es pequeña, la muestra es lo mismo, que comprende a treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la ciudad de la Merced, en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.</p>
<p>¿Cómo las políticas de cobranza, influye en el riesgo de morosidad de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?</p>	<p>Determinar en qué medida las políticas de cobranza, influye en el riesgo de morosidad de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p>Si se implementa una adecuada política de cobranza, entonces influirá favorablemente en reducir el riesgo de morosidad de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p>VD: Liquidez. <b>INDICADORES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo de liquidez.</li> <li>• Riesgo de morosidad.</li> <li>• Riesgo financiero.</li> </ul>	<p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.</b>  Transaccional o transversal: Causal.</p>	<p><b>TRATAMIENTO DE DATOS.</b> - Prueba de fiabilidad de alfa de cronbach. - Excel. - SPSS versión 21.</p>	

<p>¿Cómo el factoring, impacta en el riesgo financiero de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018?</p>	<p>Determinar en qué medida el factoring, impacta en el riesgo financiero de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>	<p>Si se utiliza el factoring para cobrar las cuentas a los clientes, entonces impactará favorablemente en reducir el riesgo financiero de la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, en el año 2018.</p>			<p>TRATAMIENTO ESTADÍSTICO.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Correlación de Pearson.</li> <li>- Regresión lineal.</li> </ul>	
--	---	---	--	---	--	--

## ANEXO 2: CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN

**INVESTIGACIÓN: “IMPACTO DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRARIA CAFETALERA CHANCHAMAYO HIGHLAND COFFEE S.A.C., UBICADO EN EL DEPARTAMENTO DE JUNÍN, AÑO 2018”**

**CUESTIONARIO:** Dirigido a treinta y tres (33) directivos y/o trabajadores de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en la provincia de Chanchamayo, departamento de Junín.

**OBJETIVOS:** Obtener datos de los indicadores de la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez, de la Empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffee, en el año 2018.

**INSTRUCCIÓN:**

Lea usted con atención y conteste a las preguntas indicando los datos solicitados. Por favor responda a todos los reactivos, recuerda que su participación es de suma importancia, para el logro de los objetivos.

**GRACIAS POR TU COOPERACIÓN**

**INFORMACIÓN GENERAL:**

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/2018.

<b>V.I: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>				
<b>POLÍTICAS DE CRÉDITO</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
01	¿Se ha establecido adecuadamente los criterios de aprobación y apertura de crédito a los clientes, según su solvencia, garantías, historial crediticio o centrales de riesgo?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
02	¿Se han establecido adecuadamente los montos, tasa de interés y plazo de los créditos a los clientes?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
03	¿Se han establecido adecuadamente los descuentos por pronto pago, en los créditos a los clientes?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
<b>POLÍTICAS DE COBRANZA</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
04	¿La empresa ha diseñado procedimientos adecuados de gestión de cuentas por cobrar, que incluye personal calificado y medios de comunicación pertinente?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
05	¿La empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con indicadores de porcentaje de la deuda vencida, porcentaje de clientes gestionados?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
06	¿La empresa ha diseñado adecuadamente el monitoreo de cuentas por cobrar, con plazo promedio de cobranzas y antigüedad promedio de la deuda?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
<b>FACTORING</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
07	¿En qué medida la empresa ha utilizado el factoring para optimizar su flujo de caja?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
08	¿En qué medida la empresa ha utilizado el factoring para optimizar su recaudo de cartera de créditos?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
09	¿La empresa ha establecido adecuadamente, que títulos valores intervienen en la operación de factoring (factura negociable, factura conformada, letra de cambio, pagarés, etc.)?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente

<b>V.I: LIQUIDEZ</b>				
<b>RIESGO DE LIQUIDEZ</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
01	¿La empresa tiene una adecuada liquidez, como resultado de una buena política de crédito?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
02	¿Es adecuado el ratio de liquidez general de la empresa, que permita cubrir obligaciones corrientes?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
03	¿Es adecuado el ratio de la prueba ácida, que permita cubrir obligaciones a corto plazo?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
<b>RIESGO DE MOROSIDAD</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
04	¿La empresa tiene un porcentaje bajo de riesgo de morosidad, como resultado de una buena política de cobranza?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
05	¿Es adecuado el ratio de rotación de cartera, que demuestra un alto recupero de los créditos, de acuerdo a las políticas de crédito establecido?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
06	¿Es adecuado el ratio de período promedio de cobro, que demuestra que los créditos se recuperan en menor tiempo, de acuerdo a las políticas de crédito establecido?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
<b>RIESGO FINANCIERO</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
07	¿El factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo de crédito?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
08	¿El factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo operativo y de mercado?	No	Si Medianamente	Si Adecuadamente
09	¿El factoring le ha permitido a la empresa no tener riesgo de liquidez?	No	Si 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 – Variable dependiente (V.D.):**

**Alto** = Adecuada liquidez en la empresa.  
**Medio** = Medianamente adecuada liquidez en la empresa.  
**Bajo** = Inadecuada gestión de liquidez en la empresa.

## ANEXO 03: GUÍA DE ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO

<b>FUENTE DE INFORMACIÓN N° _____</b>		
INVESTIGADOR: _____		
LUGAR: _____	FECHA: ____/____/201__	
<b>INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA</b>		
AUTOR (RES): _____		
TÍTULO: _____		
EDITORIAL: _____		
LUGAR DE PUBLICACIÓN:	FECHA DE PUBLICACIÓN:	CANTIDAD DE PÁGINAS:
	/	
DIRECCIÓN/UBICACIÓN DE LA INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA: _____		
TELÉFONO FIJO:	TELÉFONO CELULAR:	E-MAIL:
TEMA(S) SEGÚN EL OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN		
RESUMEN DEL TEXTO:		
<b>INFORMACIÓN ELECTRÓNICA</b>		
AUTOR (RES): _____		

