



UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO

FACULTAD DE COMUNICACIÓN – EMPRESA Y NEGOCIOS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO

TÍTULO

**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS AGROQUÍMICOS EN LA
CIUDAD DE JAÉN 2018”**

AUTOR:

LLALLE HUARIPATA GISELA LOYDA

ASESORA:

CINTHIA MARIBEL ALCALDE ESPINOZA

LINEA DE INVESTIGACIÓN

**DESARROLLO SOSTENIBLE, EMPRENDIMIENTO Y
RESPONSABILIDAD SOCIAL**

**JAÉN- PERÚ
2020**

“AÑO DE LA UNIVERSALIZACION DE LA SALUD”

Tesis aprobada por la Bachiller Gisela Loyda Llalle Huaripata, a la facultad de Comunicación, Empresa y Negocios de la Universidad Particular de Chiclayo, para optar el TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO.

Gisela Loyda Llalle Huaripata

Bachiller

Mg. Alcalde Espinoza, Cinthia Maribel

ASESOR (a)

Aprobado por:

CPC. Rosales Abad, Pascual

PRESIDENTE

Mg. Sánchez Vásquez, Julio Cesar

SECRETARIO

Mg. Elera Vilela, Luis Alberto

VOCAL

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la dicha de la vida, por brindarnos los medios necesarios para lograr mi formación y ser el apoyo incondicional para lograrlo por lo que me place sentirlo como parte importante en este logro.

A mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y mi vida.

A la Universidad Particular de Chiclayo, que por intermedio de la facultad de comunicación – empresa y negocios – escuela profesional de contabilidad y tributación, por haberme formado como profesional y como persona con valores éticos, morales e intelectuales y a todos mis docentes por brindarme sus conocimientos, que me serán de mucha utilidad en mi ejercicio profesional.

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a Dios, ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera.

A mis padres, porque ellos siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

A mi adorado hijito por sus palabras y confianza, por su amor y brindarme el tiempo necesario para realizarme profesionalmente, a mis amigos, compañeros y a todas aquellas personas que de una u otra manera han contribuido para el logro de mi objetivo.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas buscan mejorar el desarrollo de sus actividades, en respuesta a los continuos cambios producidos en el entorno y que las obligan a tomar medidas que aseguren su funcionalidad y estabilidad, satisfaciendo las necesidades de su cartera de clientes y generando altos niveles de rentabilidad. El presente informe de investigación se ha elaborado en V capítulos, en el I capítulo se refiere a la problemática en estudio, en ese sentido, las ventas a crédito, se han convertido en los últimos años en un medio de ingreso fuerte para muchas comercializadoras de agroquímicos de la ciudad de Jaén, pero como en toda actividad se suscitan problemas que en el caso de las referidas empresas a pesar de haber establecido fechas de cobranza, los clientes no respetan los plazos establecidos y el personal no enfatiza las políticas que de ser respetadas se garantizaría en la empresa la capacidad de pago para poder cumplir con sus compromisos adquiridos a corto plazo, generado por un problema de liquidez y por ende de rentabilidad en las empresas consideradas para el estudio. En el capítulo II, se desarrolló el marco teórico – científico, sustento de la investigación, en el capítulo III, se presenta la metodología utilizada para lograr el objetivo de establecer la manera en que la gestión de cuentas por cobrar inciden favorablemente en la liquidez de las empresas, que en número de catorce (14) han sido considerados como población en estudio, teniendo como fuentes informantes el personal del área contable y administrativo de las empresas que en total fueron considerados 39 personas, de las cuales por muestreo aleatorio simple se tomaron en cuenta 30 y de la aplicación del instrumento seleccionado para recolectar datos, se obtuvieron y analizaron utilizando herramientas estadísticas. En el capítulo IV, se realizó la presentación de resultados y la formulación de conclusiones y recomendaciones.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la manera como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén – 2018, el tipo de investigación es cuantitativa, básica, de diseño no experimental, transversal, se trabajó con una muestra de 30 empresas, el instrumento utilizado para la recolección de datos fue el cuestionario debidamente probada su validez y confiabilidad.

Después de la recolección de información correspondiente y procesada y analizada, se llegó a formular conclusiones como el hecho que la gestión de las cuentas por cobrar que se realiza en las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018, es deficiente con un promedio ponderado de 42.5%, lo que incide de manera significativa en la liquidez respectiva de las referidas empresas, como consecuencia de que hay procesos de gestión como el caso de los “Procedimientos en el otorgamiento del crédito es también deficiente análogamente ocurrió con “la capacidad de pago” de los clientes, cuya evaluación por parte de las empresas es también deficitario, agregado el caso del análisis de las políticas de crédito de las empresas”, que también después de un análisis se concluyen como deficitarios cada una de estas conclusiones tienen sustento científico al haberse contrastado debidamente las hipótesis formuladas y que conllevan a poder afirmar que no existe una gestión satisfactoria de las cuentas por cobrar y su real incidencia en la liquidez de las organizaciones.

Palabras claves: Gestión, cuentas por cobrar, liquidez, empresas comercializadoras, agroquímicos.

ABSTRACT

The objective of this research was to determine how the management of accounts receivable affects the liquidity of agrochemical companies in the city of Jaén - 2018, the type of research is quantitative, basic, non-experimental design , transversal, we worked with a sample of 30 companies, the instrument used for the data collection was the questionnaire duly proved its validity and reliability.

After collecting the corresponding information and processed and analyzed, it was possible to formulate conclusions such as the fact that the management of the accounts receivable that is carried out in the companies marketing agrochemicals in the city of Jaén 2018, is deficient with a weighted average of 42.5%, which significantly affects the respective liquidity of the aforementioned companies, as a consequence of the fact that there are management processes such as the case of "Procedures in the granting of credit is also deficient analogously occurred with" the ability to pay "Of the clients, whose evaluation by the companies is also deficit, added the case of the analysis of the credit policies of the companies", that also after an analysis are concluded as deficit each of these conclusions have scientific support to the the hypotheses formulated have been duly contrasted and that they lead to being able to affirm that there is a satisfactory management of accounts receivable and their real impact on the liquidity of organizations.

Keywords: Management, accounts receivable, liquidity, trading companies, agrochemicals.

INDICE

AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INDICE.....	8
LISTA DE TABLAS	11
LISTA DE GRÁFICOS.....	12
CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1. Realidad Problemática	14
1.2. Planteamiento del Problema	18
1.3. Formulación del Problema.....	19
1.3.1. Problema General.....	19
1.3.2. Problemas Específicos.....	20
1.4. Justificación e Importancia de la Investigación	20
1.5. Objetivos de la Investigación.....	22
1.5.1. Objetivo General	22
1.5.2. Objetivos Específicos.....	22
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CIENTÍFICO	23
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	24
2.2. Base Teórica	37

2.3. Base Conceptual	71
2.4. Hipótesis	76
2.4.1. Hipótesis General	76
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	76
2.5. Variables	76
2.5.1. Identificación de Variables.....	76
2.5.2. Conceptualización de Variables	77
2.5.3. Operacionalización de Variables.....	78
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	81
3.1. Tipo de Investigación.....	82
3.2. Diseño de Investigación/contrastación de hipótesis	84
3.3. Población y muestra (fórmula estadística).....	86
3.4. Materiales, técnicas e instrumentos de recolección de datos	88
3.5. Métodos y procedimientos para la recolección de datos	92
3.6. Tabulación de datos	92
3.7. Presentación y análisis estadístico de los datos (cuadros, tablas y gráficos estadísticos).....	93
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	95
CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	123
A. CONCLUSIONES.....	130
B. RECOMENDACIONES	131
BIBLIOGRAFÍA	132

ANEXOS.....	137
-------------	-----

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	96
Tabla 2	97
Tabla 3	98
Tabla 4	99
Tabla 5	100
Tabla 6	101
Tabla 7	102
Tabla 8	103
Tabla 9	104
Tabla 10	105
Tabla 11	106
Tabla 12	107
Tabla 13	108
Tabla 14	109
Tabla 15	110
Tabla 16	111
Tabla 17	114
Tabla 18	116
Tabla 19	117
Tabla 20	119
Tabla 21	121

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	96
Gráfico 2	97
Gráfico 3	98
Gráfico 4	99
Gráfico 5	100
Gráfico 6	101
Gráfico 7	102
Gráfico 8	103
Gráfico 9	104
Gráfico 10	105
Gráfico 11	106
Gráfico 12	107
Gráfico 13	108
Gráfico 14	109
Gráfico 15	110
Gráfico 16	111
Gráfico 17	115
Gráfico 18	116
Gráfico 19	118
Gráfico 20	120
Gráfico 21	122

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad Problemática

Para muchas empresas (grandes o pequeñas), su éxito radica principalmente en el volumen de ventas de productos o servicios que estas ofrecen en el mercado, en los últimos años es ya una estándar el financiamiento de las ventas por medio del crédito, lo cual se realiza con el único propósito de atraer a un segmento específico del mercado, que es, aquellos compradores que no disponen del recurso monetario total requerido para la compra inmediata del producto o servicio requerido, por lo que se inclinan a efectuar el pago en “comandos mensualidades”.

El hecho que una empresa ofrezca la posibilidad y la flexibilidad de financiar sus productos a sus clientes tiene un efecto positivo en el aumento de sus ventas, generándose el rubro de “Las cuentas por cobrar”, rubro que ha cobrado mucha importancia en las empresas que desean aumentar su volumen de ventas y mejorar su posición competitiva en el mercado, pero a su vez esto genera muchos problemas en las empresas al no disponer del efectivo en forma inmediata, debiendo en muchos casos, recurrir a la ubicación de clientes “pendientes de pago”.

Como consecuencia de la falta de atención a este rubro en términos contables, nace la cuenta “Estimación de cuentas incobrables” que contempla que cierta parte de las cuentas por cobrar no se hacen efectivas y el no recuperar las mismas conlleva un riesgo para la empresa, ya que esta cuenta con dicho ingreso en su totalidad y en su momento, y al no lograrlo, las utilidades no se maximizan, lo que conduce a la empresa al incumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, al no disponer del efectivo que requiere para ese requerimiento.

Las cuentas por cobrar, representan el crédito que concede al negocios a sus clientes, sin más garantía que la promesa de pago, en el corto plazo, y en ellas las

empresas invierten un alto porcentaje de sus activos, por lo que es de gran importancia mantener un control exacto de cada transacción, es fundamental también formular reportes detallados de la situación real de las cuentas por cobrar, establecer lineamientos para el otorgamiento de los créditos y establecer los procedimientos para tratamiento de las cuentas, cuando están por vencer, llevando a cabo una rotación de cuentas por cobrar, que las cuentas incobrables sean mayores a los estimados, revisar los procesos de cobranza para verificar si son los más adecuados y eficaces o si es necesario sistematizarlo según las exigencias de la empresa.

La situación social y el contexto actual de la economía y la obligación de muchas empresas por flexibilizar sus políticas de ventas al crédito, con tarjetas de crédito, con garantías y sin garantías, de acuerdo al tipo de venta lograda: por volúmenes, especialidad, catalogo, internet, entre otros de productos y servicios.

La diversidad de oferta provoca en los clientes tentar el incumplimiento de sus obligaciones adquiridas, hace necesario que una empresa desarrolle e implemente políticas y procedimientos de créditos y cobranzas que le garanticen al afrontar alguna contingencia que se presente y sobre todo lograr el retorno de los créditos otorgados y que contribuyan a mejorar la liquidez de la empresa.

Jaén, provincia de la región Cajamarca, es una zona eminentemente agrícola, que al igual que el resto de regiones en el mundo sufre los embates del cambio climático, de una realidad ambiental cambiante, donde los agricultores si quieren tener mejor productividad, requieren de insumos químicos para sus cultivos, con lo cual ejerzan el control de plagas y enfermedades lo que hace que el comercio de agroquímicos en la zona sea una actividad comercial muy activa, pero que además requiere de herramientas que le permitan mejorar el desarrollo de sus

actividades y adecuarse a las exigencias del control cambiante y que le obliga a tomar medidas para mantener el negocio en marcha, satisfacer la cartera de clientes, además de generar niveles necesarios de rentabilidad para asegurar como ya se ha dicho la permanencia y competitividad en el mercado. Sin embargo, esto queda en la concepción teórica ya que en la práctica las empresas agroquímicas, no todos, pero si algunas, atraviesan situaciones financieras desfavorables causada por distintos factores, como una carencia de planificación financiera, falta de supervisión de procesos en áreas financieras, deficiente gestión de cuentas por cobrar, circunstancias que obligan a las empresas a implementar herramientas que viabilicen el correcto desarrollo de la actividad económica y que aseguren la fortaleza y buena salud financiera de las empresas, minimizar riesgos y tomar decisiones oportunas, adecuadas y coherentes para alcanzar los objetivos propuestos.

Es conocido que los altos niveles de cuentas por cobrar inciden negativamente en la liquidez de las empresas comercializadoras en general, y en el caso específico de las agroquímicas, pareciera ser un estándar el hecho que no se recuperan sus cuentas por cobrar en los plazos previstos, que están expuestas a un riesgo de morosidad, con muchas probabilidades de incobrabilidad, lo que tendría efectos lamentables, con problemas de liquidez. Esto obligaría a las empresas a recurrir a otras fuentes de financiamiento con el consecuente impacto negativo, en el aspecto de las finanzas de las empresas porque la mayoría realiza sus actividades basados en el conocimiento empírico del mercado, centrándose en vender y darle salida a sus productos sin tener en cuenta el riesgo de crédito a que puedan estar expuestas, con el consecuente incumplimiento de sus obligaciones con ya se ha dicho por falta de liquidez. No obstante, con la finalidad de incrementar sus ventas, los

empresarios otorgan créditos sin garantía, y corren el riesgo de no ser cancelados oportunamente, presentando en un largo plazo insolvencia económica al no poder cubrir sus pasivos ni siquiera al enajenar todos los bienes de sus activos.

La motivación a realizar el trabajo de investigación es por el hecho de haberse identificado que su mayor problema de este rubro de comercio es el área de créditos y cobranzas, ya que algunas empresas son rentables pero no liquidas, .as aun cuando se tiene que enfrentar obligaciones financieras y no hay un adecuado control de las cuentas por cobrar, pues estos se realizan a 45 – 60 días y las cuentas por pagar a 20 – 30 días. Además de otras falencias que desencadenan en una crisis de liquidez.

La liquidez es necesaria para la empresa, pues lo requiere para pagar a sus proveedores, trabajadores, tributos, cuotas de préstamos a corto plazo, pues de no tenerlo no puede cumplir con lo indicado, además debe pagar servicios públicos como: agua, luz eléctrica, teléfono, internet, cable y otros servicios para que funcione la empresa.

Si se tiene problemas de liquidez no hay dinero, no hay activos corrientes frente a los pasivos corrientes y no podría funcionar eficientemente la empresa y por tanto se tiene que realizar estrategias en las ventas, en los créditos, en cobranzas, pues la liquidez afecta todo, los trabajadores necesitan sus sueldos y otros beneficios, la SUNAT requiere el, pago de impuestos y la municipalidad requiere que le pague arbitrios, contribuciones y tasas, toso esto una problemática que atañe a cualquier empresa en general y requiere solución urgente.

1.2. Planteamiento Del Problema

Es de suma importancia, en la actualidad, para las organizaciones comerciales, tener un adecuado manejo de las cuentas por cobrar, que los directivos promuevan un mejor control de ellas, para poder lograr los objetivos de rentabilidad que tiene las empresas, lograr el éxito de su misión y minimizar los obstáculos que pudieran impedir el desarrollo organizacional. La empresa que logre optimizar sus operaciones, tendrá mayores posibilidades de conocer más eficientemente su situación real, por lo que se requiere planificar eficientemente para verificar que se cumplan con los controles adecuados y así tener una mejor visión sobre la gestión financiera al respecto:

Bravo M. (2007), en: “Introducción a las Finanzas – México” sostiene: “Las cuentas por cobrar, consisten en representar derechos exigibles, originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo, representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”(p.10)

La liquidez, en las empresas es uno de los puntos más importantes de manejo, donde los referentes o indicadores de liquidez que son parte de los indicadores financieros, permiten ver si la empresa está en condiciones de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, entre ellos, el pago a proveedores, los gastos de la empresa, etc. Además la liquidez permite afrontar el pago de deudas contraídas, mano de obra, imprevistos, consideraciones de inversión en otras empresas, etc. Más aún cuando hoy en día las entidades utilizan mecanismos y técnicas para el desarrollo de sus actividades y su adecuación a un mundo globalizado donde hay una mayor exigencia de competitividad y la necesidad de mantenerse en el

mercado exige mayores niveles de rentabilidad, sin lo cual no se podría alcanzar en absoluto, estabilidad, permanencia y competitividad en el mercado.

García, V. (2011): en “Política Monetaria y Cambiaria” considera que: “La liquidez es una cualidad de los activos para convertirlos en dinero en efectivo en forma inmediata sin disminuir su valor, y el dinero es el activo con mayor liquidez, al igual que los depósitos de los bancos. Se utiliza mucho el término “activos líquidos” para referirse al dinero y a los activos que pasan a dinero en efectivo rápidamente, para otros elementos que no son dinero, la liquidez presenta dos dimensiones, primero se remite al tiempo necesario para convertir el activo en dinero y segundo el grado de seguridad relacionado con el precio o la razón de conservación” (p.124)

Las empresas comercializadoras de agroquímicos, tienen en la venta a crédito una modalidad de venta efectiva, con fechas de vencimiento de pago estipulado en los compromisos efectuados con el cliente con pautas y condiciones que deben cumplirse o hacerse cumplir, y de su efectividad depende que la empresa tenga la liquidez necesaria para su desarrollo operacional, por lo que se requieren de políticas de crédito y cobranza eficientes y eficaces, personal capacitado, para disminuir los riesgos y evitar el incremento de las cuentas incobrables y del alto índice de morosidad y consecuencias mayores que podrían ocurrir.

1.3. Formulación Del Problema

1.3.1. Problema General

¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar, incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos de la Ciudad de Jaén 2018?

1.3.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera los procedimientos de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018?
- ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018?
- ¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018?
- ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar inciden en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018?

1.4. Justificación e Importancia de la Investigación

Justificación Teórica

La investigación, permitirá determinar y conocer las deficiencias en materia de gestión de las cuentas por cobrar en que incurren las empresas comercializadoras de agroquímicos en la Ciudad de Jaén, y utilizando conocimientos teóricos de gestión, proponer mejoras en el control de los créditos para que puedan tener la liquidez necesaria y puedan cumplir sus obligaciones a corto plazo. Además se justifica desde el punto de vista teórico – científico pues es ocasión de contrastar el conocimiento teórico en este rubro de empresas comercializadoras y ampliando la validación de conocimientos.

Justificación Práctica

Los resultados de la investigación contribuirán a solucionar un problema real que afrontan este tipo de empresas en la localidad, debido a que estas realizan una

gestión eminentemente empírica y por ende con probabilidades de fracaso empresarial.

Justificación Metodológica

La investigación por ser una correlacional de nivel descriptivo, requiere la utilización de la metodología inductiva para que resultados obtenidos de la muestra sean generalizados a la población de empresas del rubro, y de la utilización de instrumentos de recolección de información que asegure la verificación de la hipótesis planteada, los cuales al ser ya validados y probada su confiabilidad, podrán ser utilizados para verificar resultados de investigaciones similares en otros contextos.

Conveniencia

Mediante los resultados de la investigación los administradores o propietarios de las empresas comercializadoras de Agroquímicos tendrán el convencimiento sobre la importancia de gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar en sus negocios, y así obtener la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, respecto al pago de personal, proveedores, etc. y mejorar la salud financiera de las empresas.

Relevancia Social

La empresa en general, es un elemento importante en el desarrollo social de una comunidad, por las posibilidades de trabajo, la disponibilidad de productos que expende, etc. y por ende su permanencia en el mercado es beneficio y se logrará, cuando no ponga en riesgo su vigencia, que por razones de liquidez podría peligrar, razón más que suficiente para que su accionar sea en base a un estricto control.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Determinar la manera como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar la manera como los procedimientos de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018
- Establecer la manera como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018.
- Determinar cómo las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018.
- Establecer la manera como la gestión de cuentas por cobrar inciden en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CIENTÍFICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Para la realización de un trabajo de investigación es imprescindible la revisión de material bibliográfico y demográfico de publicaciones realizadas en el tema en estudio, por lo que respecto al presente, de acuerdo con:

Koontz (1993). En la edad media, el comercio logró alcanzar sus máximos niveles de transacciones y por circunstancias fuera del alcance del mismo comerciante que eran constantemente víctimas de robos y atracos, se llegó a crear en dicho medio un alto grado de desconfianza entre los comerciantes que acarreaban los productos que negociaban, en vista de que transportar dinero resultaba muy inseguro por los problemas anteriormente mencionados.

El autor, especifica que los comerciantes se vieron entonces en la necesidad de crear un mecanismo adecuado y seguro de acuerdo a las necesidades de estos mimos “Es así como se da origen al crédito traducido en títulos y documentos que respaldan los valores por negociarse, al utilizar estos documentos de crédito, los comerciantes encontraron en ello un alto grado de satisfacción y de seguridad en las transacciones comerciales que realizaban” (p.16)

En las últimas décadas, las empresas han buscado en forma continua nuevas formas de financiamiento las cuales le permiten al sistema empresarial abastecerse de fondos para operaciones de corto y mediano plazo.

Según **Rodríguez (1994)**, en nuestros días el crédito es considerado como una herramienta importante en la actividad de las ventas, ya que es necesario para poder incrementar el volumen de las mismas, mejorar la posición en el mercado de la empresa respecto a la competencia, además de atraer a nueva clientela, interesada en la venta al crédito, así como para fortalecer la preferencia y

posicionamiento de los productos en el mercado, de esta forma la empresa podrá competir en forma más agresiva en el mercado.

Según **la Gran Enciclopedia del Mundo (1996)**, las cuentas por cobrar se originan debido a las distintas operaciones de crédito mercantil que realiza una empresa. El inicio de la operación se da cuando el cliente solicita el crédito y se analiza para su aprobación respectiva. Posteriormente el cliente hace su pedido y enseguida se le envía su mercadería, luego se espera que el cliente firme aceptando la obligación contraída entonces cuando la mercadería ha sido despachada y el cliente ha aceptado de conformidad, se efectúan los asientos contables con lo cual se origina la cuenta por cobrar.

Después de revisar diferentes trabajos de investigación realizadas, se puede considerar como referencia los siguientes:

A NIVEL INTERNACIONAL

1. García Guaman, J.P. (2016), en su investigación: “Gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de riego Manuel de J. Calle en el periodo 2015”, realizado en la Universidad Católica de Cuenca (Ecuador), para optar el Título Profesional de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA, donde concluye:

- ✓ De acuerdo a la investigación realizada, se logró determinar las debilidades más relevantes dentro del Sistema de Riego Manuel de J. Calle, que los usuarios no cancelan en su totalidad el servicio del agua prestado por la entidad, y no se rigen a los reglamentos establecidos por la institución.

- ✓ Para la disminución de la cartera vencida en el año 2015, se otorgó descuentos en los tres primeros meses con sus tasas respectivas por la cual se recuperó la cartera en un 66% que es satisfacción para seguir con sus actividades diarias.
- ✓ Dar a conocer a los usuarios sobre las políticas de cobro y las condiciones de pago que tiene la entidad para que los clientes tengan conocimientos de sus obligaciones.

2. Lozano T, G. y Luna M,I. (2016), en la investigación “Diseño Manual Políticas de Crédito de Cobranza para mejorar Liquidez Químico S.A. 2017” realizada en la Universidad de Guayaquil (Ecuador) para optar el Título de Contador Público autorizado, concluye:

- ✓ Toda empresa, organización o compañía, independientemente de su actividad comercial, que no cuente con controles internos para otorgar, recuperar y liquidar créditos otorgados y para seleccionar a proveedores, tiene o tendrá problemas de cobranzas de liquidez y de rentabilidad.

3. Barriga Toscano, G. (2017), en el trabajo de Investigación “Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil El Peral CIA LTDA.” Desarrollada en la Universidad Técnica de AMBATO, Dirección de Post Grado, para optar el grado académico de magister en administración financiera y comercio internacional concluye:

- ✓ La falta de análisis, verificación y estudio adecuado de la situación económica, entorno social y político de los acreedores del crédito, ha sido uno de los puntos que ha causado la falta de liquidez de la empresa ya que se ha otorgado de manera empírica y la gestión del cobro se ha

visto afectada, al tratar de recuperar cartera en los plazos acordados, otro punto es la carencia de capacitación al personal encargado de la gestión del crédito y cartera lo que no ha permitido adquirir nuevos conocimientos y estrategias que puedan poner en práctica.

- ✓ Por medio de una lista de verificación de control interno se ha podido identificar los procesos que realizan cada uno de los empleados de acuerdo con las funciones en lo que respecta a registros, control, gestión de seguimientos, custodia, etc. y se ha determinado el nivel de riesgo y nivel de confianza.
- ✓ El impacto que tiene la empresa, al tener un decrecimiento de liquidez, debido a la baja gestión de cobro se refleja en el no cumplimiento de los compromisos asumidos, provocando que haya retraso en pagos a proveedores, empleados, socios y lo más importante es que no se ha podido abastecer de materia prima en el tiempo previsto para la producción que es columna vertebral de la empresa.
- ✓ Las políticas y procedimientos, en la gestión del crédito y cartera, no se encuentran claramente definidos y socializados en la empresa, lo que hace que el personal tome decisiones impulsivas que en el mayor de los casos perjudican el bienestar de la empresa.

4. Torres M. Jose E. (2017), en la investigación: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa EDECAR CIA LTDA.” Realizada en la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”, para optar el título de “Ingeniero en Contabilidad y Auditoría – CPA (Ecuador)”, concluye:

- ✓ Se ha demostrado mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las cuentas por cobrar generan un impacto en la liquidez de la empresa EDECAR CIA LTDA.
- ✓ Al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales, lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros, quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes, lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza.
- ✓ Realizado el análisis respectivo se debe tomar medidas correctivas para futuros problemas en las cuentas por cobrar dado que en la actualidad no hay dificultades, solo hay casos en las cuentas por cobrar que se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo.

5. Rivero, Albys (2014), en la investigación: “Propuesta de estrategia financiera para el Departamento de crédito y cobranzas, para el mejoramiento de la gestión de cobranzas caso en la Empresa Venezolana del Vidrio (Venvidrio), realizada en la Universidad de Carabobo – Venezuela para optar el título de licenciado en administración comercial”, concluye:

- ✓ El departamento de crédito y cobranza no cuenta con un reporte de antigüedad de saldos de mora, por lo cual no tiene actualizada la

información de los saldos de los clientes y en consecuencia esta no es veraz y efectiva.

- ✓ La cartera de cliente no se actualiza a diario, sino en forma mensual, por lo cual si las ventas se realizan diariamente, existe un vacío de información sobre la liquidez de la empresa y la gerencia debe esperar que se actualicen los saldos para generar una información real a los socios de la organización.
- ✓ Los trabajadores nuevos no se les ha dado la inducción correspondiente, al cargo que ocupan y no conocen cuales son las funciones que deben cumplir dentro del departamento, en consecuencia existen funciones que no conocen, que deben realizarse, ni nadie se responsabiliza. Algunos trabajadores no tiene conocimiento de cuál es el impacto negativo en el manejo del efectivo y la liquidez de la empresa, al no realizar una gestión de cobranza efectiva, lo que demuestra la ausencia de conocimientos en la realización de sus funciones.
- ✓ Existen facturas vencidas del año 2012 de clientes que aún trabajan con la empresa, esto ocasiona que los clientes no se encuentren presionados a la cancelación de las deudas pendientes, ya que la organización sigue otorgándoles créditos, sin realizar una sinceración de su status dentro de la misma.
- ✓ El diseño de una propuesta para el departamento de crédito y cobranzas, definiendo las funciones de cada una de las personas a cargo del departamento y la determinación de los procesos de cobranza permitirá desarrollar las labores de crédito u cobranzas de una manera efectiva, eficaz y eficiente.

A NIVEL NACIONAL

6. Crisologo G., Romero V. (2016), en la investigación: “Propuesta de una manual de políticas y procedimientos de cuentas por cobrar en el área de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Carrocerías & estructuras metálicas Flores S.A.C.” en el Milagro Huanchaco, periodo 2014 – 2015, realizado en la Universidad Privada Leonardo de Vinci – Trujillo, concluye:

- ✓ Las actividades ejecutadas en el área de créditos y cobranzas no son óptimas y a manera de diagnóstico se determinó que la administradora encargada de dicha área necesita de capacitación continua, pues casi siempre está en constantes comisiones que perjudican la liquidez de la empresa y el cual provoca que la empresa no cumpla con sus obligaciones de pago con sus trabajadores y proveedores, como también recurrir a financiamiento de entidades financieras.
- ✓ De la aplicación de los instrumentos se pudo determinar las deficiencias que existen en el área de créditos y cobranzas, ocasionadas por la falta de una buena gestión y control de la gerencia, debido a que no se encuentran establecidas en dichas áreas políticas y procedimientos de créditos y cobros, por otro lado, las cuentas por cobrar no son revisadas por una persona especialista en créditos y cobranzas, ya que la encargada es la misma administradora.
- ✓ Del análisis de los ratios financieros como: indicadores de liquidez, indicadores de gestión e indicadores de solvencia. Se expresa claramente la situación de las cuentas por cobrar: mostrando una alta concentración de cuentas incobrables con perjuicio de liquidez.

Un índice de cobranzas vencidas elevado con deudas significativas, hace que no haga efectivo y demuestra que los procedimientos de cobranzas no son adecuados y efectivos, lo cual implica que se establezcan políticas y procedimientos en el área de créditos y cobranzas.

- ✓ Se logró la elaboración de un manual donde se detalla claramente y de manera general los lineamientos correspondientes al otorgamiento de crédito mediante políticas, como también los procesos para una cobranza adecuada mediante procedimientos y flujogramas. Como consecuencia minimizar los riesgos inherentes y obtener una cartera de crédito sana que genere los ingresos financieros suficientes para alcanzar sostenibilidad y rentabilidad, así como en general una gestión eficiente.

7. Loyola I., Christian S. (2016), en la investigación: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en el Distrito de Trujillo”, realizado en la Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de ciencias económicas para optar el título profesional de Contador Público, concluye:

- ✓ La situación económica de la empresa Agropecuaria CHIMU S.R.L. muestra una tendencia desfavorable por los años 2013 y 2014, con bajas utilidades debido a que el volumen de ventas ha disminuido sustantivamente, lo cual se deriva de una utilidad operativa desfavorable y con un flujo de ingresos financieros y de gastos que no compensan resultados óptimos, por ello el porcentaje de utilidad antes

de impuestos sobre las ventas es el primer año 2.89% y el siguiente 0.12% respectivamente.

- ✓ La gestión de las cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos, representada en este caso por la empresa agropecuaria CHIMU S.R.L., debido a su carente política de créditos, lo cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que estos poseen en el mercado, y no se les hace un seguimiento más riguroso, como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas.
- ✓ Agropecuaria CHIMU S.R.L. carece de una política de cobranza consistente, pues aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre los 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado inicialmente, lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice no solo de liquidez sino también de rentabilidad para la empresa.
- ✓ Carecer de un departamento de créditos y cobranzas con una adecuada política de créditos establecida ha repercutido en la liquidez de la empresa Agropecuaria CHIMU S.R.L. pues los procedimientos seguidos para el otorgamiento del crédito son flexibles y tienen una limitada evaluación del cliente, de igual modo la deficiente política de cobranza ha desencadenado en su pobre desempeño de esta labor y

como se vio con la ayuda de los ratios financieros podemos ver que en conjunto todas estas situaciones desencadenan en una gestión deficiente tanto en el otorgamiento del crédito, como en términos de cobranza lo cual finalmente repercute en la liquidez de la empresa.

8. Mendoza C., Juan J. (2015), en la tesis: “Administración de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015”, realizada en la Universidad Privada del Norte – Lima, para optar el Título Profesional de Administrador, concluye:

- ✓ La administración de cuentas por cobrar si incide en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2014, de donde se deduce que las empresas manejan una deficiente gestión de sus cuentas por cobrar, y por consecuencia no generan suficiente flujo de efectivo, para cumplir a tiempo con sus deudas y seguir con sus actividades,, sin embargo hay algunas empresas que si tienen una política de créditos eficientes y que les permite obtener la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo y seguir operando en condiciones óptimas.
- ✓ Las políticas de crédito si impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, por ello se concluye que las empresas están estableciendo inadecuadamente sus condiciones de crédito, ya sea en el límite de crédito o el plazo del crédito por lo cual no se está generando un retorno adecuado de liquidez para seguir con sus actividades.
- ✓ Las administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, con lo

cual se concluye que las empresas no están analizando la capacidad de pago de sus clientes generándose así una falta de liquidez para que las empresas puedan cubrir a tiempo sus compromisos con sus proveedores empleados en el pago de sus impuestos y obtención de nueva mercadería.

- ✓ La política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, con lo cual se concluye que las empresas no cuentan con una política de cobros, esto debido a que en muchos casos los clientes demoran en hacer efectivo el crédito y también viene condicionado por la determinación del plazo del crédito, generándose así una baja de liquidez y viéndose en la necesidad de recurrir al financiamiento para aumentar su liquidez y seguir operando.

9. Suarez C. y Becerra L. M. (2017), en la tesis: “Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa Avícola Elita E.I.R.L. Trujillo 2015”, realizada en la Universidad Señor de Sipán – Chiclayo, facultad de ciencias empresariales para optar el título profesional de Contador Público, sostiene:

- ✓ El control de las cuentas por cobrar no se alcanza de manera adecuada, esto debido a que las actividades solo se están cumpliendo en un 28%, es decir solo se hacen 9 actividades de las 32 existentes, antes, durante y después del otorgamiento del crédito, lo cual representa un alto índice de morosidad no cubierto o recuperable.
- ✓ En cuanto a los índices de liquidez alcanzados por la empresa en los dos últimos años son bajos, el mismo que no permite cumplir con las metas

y objetivos planteados, además de ello para el último año, se obtuvo una pérdida que se recuperó con un pago en efectivo de un cliente que adeudó hace seis (6) meses un monto de S/.10,000.00.

- ✓ Se puede mencionar que las cuentas por cobrar inciden de manera directa y significativa hacia la liquidez de las organizaciones, más aún si es que no se posee con un área de créditos y cobranzas, donde solo contabilidad o administración hace las acciones de áreas diferentes.
- ✓ En cuanto a la aplicación de estrategias el resultado a obtener su evidencia en el segundo semestre del 2016 se ha podido percibir mediante observación que las limitaciones de crédito a algunos clientes, han permitido que se pueda distribuir de manera más oportuna a otros con pagos al contado.

10. Becerra Ch. I, Biamonte N.C. y Palacios N. E.(2017), en el trabajo de investigación: “Cuentas por cobrar y su incidencia de la empresa ADEMINSA S.A.C.”, realizado en la Universidad Peruana de las Américas – LIMA, Facultad de Ciencias Empresariales, para optar el Título de Contador Público, concluye:

- ✓ 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 un importe de S/.160,090.00, la organización se verá perjudicada por el incumplimiento del 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/.79,727.00.
- ✓ Las políticas de crédito y cobranzas si 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/. 73,592.00.

11. Jaramillo C. Ledy (2017), en la tesis: “control interno para mejorar la efectividad en las cuentas por cobrar y pagar en la empresa GCF Holdings S.A.C. 2017”, desarrollada en la Universidad Privada NORBERT WIENER – Lima, Facultad de Ingeniería y Negocios, para optar el Título Profesional de Contador Público, concluye entre otras:

- ✓ Ante la falta de control interno sólido en las cuentas por cobrar y pagar y en los procesos de cobranza y pagos que vayan de la mano con los objetivos de la empresa, se consideró la necesidad de implantar un sistema estructurado de control interno que permita mejorar la efectividad para la recuperación de las cuentas por cobrar y la efectividad en el cumplimiento de las obligaciones.
- ✓ La propuesta ha sido diseñada con la finalidad de implementar control interno en las cuentas por cobrar y pagar, que mejore la efectividad de los procesos, es decir que la empresa cuente con la liquidez a través de un adecuado proceso de cobranza. Además de cumplir con las obligaciones a corto plazo de manera oportuna, teniendo de este modo un ciclo financiero apropiado, en el cual el tiempo de recuperación de

las cuentas por cobrar no supere el tiempo en cumplir con las obligaciones.

- ✓ La empresa GCF Holdings no cuenta con un adecuado proceso de pago ya que según el diagnóstico, se detectó que existe la posibilidad de duplicidad en los pagos, debido a que no hay una adecuada distribución de funciones en el área de cobranza y pagos.

2.2. Base Teórica

V.I.: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

A1.- Cuentas por Cobrar, según:

- ✓ Robert C. Merton y Zvi Bodie (2003), en el libro “Finanzas”, las cuentas por cobrar es la extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial, en la mayoría de los casos, es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas, por ende las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes hábiles y atraer nuevos.

De aquí la importancia en el empuje que le pueda dar a maximizar la empresa, lo que va a depender de una buena administración de las cuentas por cobrar.

- ✓ Bravo M. (2007), en el libro: “Introducción a las Finanzas” dice que las cuentas por cobrar consiste en “Representar derechos exigibles originados por ventas o servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo, representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”
- ✓ Gitman L. & Zutter Ch.(2012), en el libro: “Principios de administración financiera”, indican que las cuentas por cobrar representan todas las

demandas monetarias contra los deudores de cuentas abiertas (no justificadas por una promesa de pago firmada. Con frecuencia el término cuentas por cobrar queda limitado a las cuentas de clientes a cobrar (cantidades que deben los clientes en concepto de ventas de producto o servicios prestados en el curso normal del negocio). Son los activos que posee la empresa como consecuencia de haber otorgado créditos a sus clientes, estas deben incluir en este rubro los documentos y cuentas por cobrar provenientes de operaciones relacionadas con el giro del negocio (9.213)

- ✓ Homgren (2010): Las cuentas por cobrar, se designan además cuentas comerciales (al cobro). Son montos de dinero que tienen que recaudarse de los clientes, como consecuencia de las ventas a crédito (p.430)

GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

- ✓ Gálvez M. & Pinilla K. (2008), en las “Cuentas por Cobrar teoría y aplicación”: de la Universidad BIO- BIO, Chile, sostienen que la gestión de cuentas por cobrar es parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables, como políticas de crédito comercial concebido a clientes y estrategias de cobranza. (p.8)
- ✓ Cruz (2011), citado por Mendoza C.J. (2015). La administración de cuentas por cobrar quiere decir las decisiones que opta una empresa, en relación a sus políticas habituales de crédito, cobranza y a la evaluación para la persona para el otorgamiento del crédito. (p.16)

- ✓ Según Moreno (1997), sostiene que las cuentas por cobrar representan una inversión muy importante para la empresa, una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo y al activo circulante y se obtienen a través de las pruebas de liquidez.

Una buena administración requiere de información al día sobre los saldos de los clientes y deudores, por tanto el gerente requiere para efectuar el control que las operaciones sean captadas y registradas de forma veraz y correcta.

Las cuentas que no están al corriente no requieren gestión como son las que se tienen problema por falta de pago, exceso de deuda por encima del límite de crédito aprobado, devoluciones del correo de estados de cuenta por direcciones erróneas o por cambio de domicilio del cliente, etc., deben ser atendidos rápidamente para conservar una cartera sana, pues cuando la gestión tiene información para la toma de decisiones firmes y ágiles obtiene una confianza capaz de impulsar al clientes a aumentar sus consumos.

CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Atendiendo al origen pueden ser:

- Comerciales: éstas se clasifican en la cuenta de clientes y se originan en el curso normal de la venta de un producto o servicio.
- Diversas: a cargo de otros deudores y se originan en fuentes diferentes de ventas como transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la empresa tales como préstamos empleados a socios.

OBJETIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

- Estimular las ventas y ganar clientes, la tendencia es a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia, a través de la oferta de facilidades de crédito como parte del servicio de la empresa para favorecer a sus clientes.
- Ser utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, así como para proteger su posición en el mercado.

IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Según Gitman, L. & Zutter, CH. (2012), “Las cuentas por cobrar generalmente representan una de las partidas del activo más importantes en la empresa, las cuentas por cobrar vencidas, sobre productos vendidos o servicios prestados son las más significativas, pues no debe de extrañar que las cuentas comerciales, terceros, representa un porcentaje significativo del activo circulante de la empresa”

POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.-

POLÍTICAS DE CRÉDITO.-

- ✓ Según Gitman, Zutter (2003), es una sucesión de lineamientos que tienen por finalidad concluir si se aprueba un crédito a un cliente y hasta que fecha se le ha de otorgar (p.8)
- ✓ Brachfield (2003), sostiene que: “Es la forma como las organizaciones quieren que se realice las tareas relativas al crédito de clientes, así como los juicios que se van a suponer para tomar las medidas y los objetivos del crédito que se ha de conseguir de forma numérica”

- ✓ Higuerey (2007), sostiene que: “Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder, es importante destacar que, una aplicación errónea de una buena política de crédito o la adecuada instrumentación, de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos”
- ✓ Ettinger (2000), indica 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 (p.230)

Por lo tanto las políticas de crédito son lineamientos, guías o patrones mediante los cuales se determinará si se le otorga el crédito a un cliente, para ello se realizará un análisis y evaluación al cliente en base a fuentes de información que permitan disminuir el riesgo o la probabilidad de que el cliente no cumpla con la deuda.

Entre los componentes de la política de crédito se consideran: según Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter (2012) citado por Suarez I. y Becerra M. (2017, pp. 28-31)

- Estándares de crédito:

“Las políticas de crédito pueden influir de manera importante en las ventas. El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda del producto de una empresa. Así, el grado en que el crédito puede favorecer la demanda depende de los demás factores implícitos. En ese sentido los estándares de crédito de la empresa definen al crédito mínimo para conceder crédito a un cliente. Estos estándares son fijados por la gerencia, área de finanzas, área de

ventas y cobranzas. Los asuntos como evaluaciones de crédito, referencias de otras empresas periodo promedio de pago, e índices financieros, la base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito” (p.559)

- Términos del crédito:

El mismo autor sostiene que: “Los términos del crédito, especifica el tiempo que se concede el crédito a un cliente y el descuento (si es el caso) que se le hará por pronto pago. Si bien la clientela de la industria a menudo determina los plazos de crédito, son las condiciones de crédito quienes especifican los términos de pago requeridos para todos los clientes que operan el crédito, estas condiciones cubren aspectos de: descuentos sobre pronto pago, periodo de crédito, periodo de descuento sobre pronto pago y fechas temporales y una vez fijadas las condiciones de crédito, la dirección de finanzas, a través del departamento de crédito y cobranza, se encarga de administrar las políticas” (p.261)

- Periodo del crédito, según los mismos autores:

“Es la forma en que una empresa puede incrementar la demanda de sus productos, el equilibrio radica entre la rentabilidad de las ventas adicionales y el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en las cuentas por cobrar”

“El periodo de crédito son decisiones básicas para determinar el número de días o de longitud de crédito comercial que se concederá a los clientes para pagar totalmente el valor de sus compras, sin pérdida de las utilidades o rentabilidad de la empresa. Los periodos

de crédito generalmente se otorgan de acuerdo con la capacidad de pago de los clientes, se dan plazo de 30 a 45 días, y en términos de longitud de 12 a 18 meses” (p.265)

- Fechas temporales, sobre esto también consideran:

“Que durante los periodos flojos de venta, en ocasiones las empresas venden a los clientes sin exigir el pago durante un cierto tiempo. Es posible que esta fecha temporal se adapte al flujo de efectivo del cliente y estimule a la demanda, entre consumidores que no pueden pagar sino es hasta más adelante de la temporada, de nuevo se tiene que comparar la rentabilidad de las ventas adicionales para determinar si las fechas son condiciones apropiadas para estimular la demanda, las fechas temporales se deben dar en base a la realidad del mercado tomando en cuenta como base la capacidad de pago de cada cliente y además se debe realizar una análisis del sector económico correspondiente y evaluar las temporadas adecuadas del cliente y en base a eso otorgar el crédito con términos de pago de acuerdo a su capacidad”

- Descuento por pronto pago, el autor considera que:

“El periodo de descuento por pronto pago, es el tiempo durante el cual puede recibirse un descuento por pagar de manera oportuna. Si bien es cierto es una variable de las políticas de crédito, al igual que el periodo de crédito, se mantiene en un lapso normal. Para muchas empresas el tiempo mínimo aproximado que se podría esperar entre el momento de envío de la factura al cliente y el momento en que este remita el pago, es el establecido por la empresa para conceder

el descuento por pronto pago o podría la deuda pagarse en dos periodos establecidos 10 o 15 días después de haber emitido la factura. Es decir el descuento por pronto pago es un intento por acelerar el pago de las cuentas por cobrar. Aquí se debe determinar si una aceleración en las cobranzas compensaría una medida del costo del incremento del descuento”

Además lo deducen “Como un incentivo que concede la empresa a un comprador por pagos realizados con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas, tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente. Así si una factura se debe a 30 días, la empresa puede ofrecer al comprador un descuento de un 1% (15 días) o 2% (10 días) por citar”

- Incumplimiento de pago:

Sobre esto los autores sostienen que: “Se analiza no solo la demora en la cobranza, sino también la porción de las cuentas por cobrar que no se recuperan, las distintas políticas de estándares de crédito incluirán varios factores, con lo que las políticas óptimas de estandarización no son por fuerza las que reducen al mínimo, las pérdidas derivadas de cuentas incobrables”

“Es decir el riesgo de incumplimiento de pago se puede determinar con la razón de la cartera vencida que es la proporción del volumen total de cuentas por cobrar que una empresa nunca cobra, por lo tanto, cuanto mayor sea el indicador de cartera vencida, mayores serán los costos de otorgamiento del crédito y el riesgo de

incumplimiento de pago significa que el cliente no realizó los pagos de su crédito tal como estaban programados, según los términos del pagaré, documento legal vinculante que firmó en el momento que obtuvo el crédito”

POLÍTICAS DE COBRANZA

- ✓ Levy (2009), afirma en: “Planeación financiera en la empresa moderna” que:

“Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida requieren fundamentalmente de políticas de cobranza considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización así como sus objetivos y políticas”(p.212)

- ✓ Brachfield (2003), señala en el libro: “Como vender a crédito y cobrar sin contratiempos”, las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios , evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los tramites de cobranza, establecer las prioridades determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagos (p.147)

- ✓ Gitman (2003), en “Principios de administración financiera”, afirma que: “Son los procedimientos que la empresa emplea, para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar, cuando las mismas llegan a su vencimiento”

- ✓ Gitman L. & Zutter Ch. (2012), consideran que: “Las empresas determinan sus políticas de cobranza mediante la combinación de procedimientos que llevan a cabo para tal fin, incluyendo envío de cartas, llamadas telefónicas, visitas personales, demandas judiciales, una de las principales variables de

la política de cobranza es la cantidad de dinero dedicada a los procedimientos, donde mientras mayor sea el monto invertido, menor serán las pérdidas derivadas de las cuentas incobrables, y más breve el periodo de cobranza siempre y cuando todo lo demás se mantenga constante”(p.273)

PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO EN CUENTAS POR COBRAR

Según MARQUINA M. y MORALES S. (2017), considera:

✓ Selección de clientes.-

Una empresa u organización lo primero que tiene que realizar es saber a quienes puede ofrecer sus productos o servicios, para ello se realizan estudios de nichos de mercado y una segmentación, donde el principal objetivo es identificar y seleccionar el grupo de clientes, al cual le harán una propuesta de valor, la cual define el producto, precio, servicio, relación e imagen que la empresa u organización les ofrece a sus clientes.

Este procedimiento se realiza en base de los siguientes procesos:

- Evaluación del nivel crediticio del cliente.
- Evaluación del perfil general del cliente.
- Determinación de la capacidad financiera de pago.
- Elaboración de cartera de clientes.

APROBACIÓN DE CRÉDITO, al respecto.-

Morales C.J. y Morales C.A. (2014), sostienen que: “Todas las empresas definen en alguna manera sus reglas para conceder y administrar los créditos a clientes, algunas con un departamento para otorgar créditos y otro para cobranza y en otros tal vez el departamento de finanzas se haga cargo de ambas, en el caso del

otorgamiento de créditos, generalmente se especifican las pautas para la investigación sobre el cliente, normas para fijar límites de crédito, monto del crédito, pagos periódicos y asignación de responsabilidades para administrar el proceso completo formado por:

- Investigación.
- Análisis.
- Aceptación del cliente.

✓ Investigación.- La consecución de crédito a nuevos clientes, así como a clientes ya establecidos, requieren el conocimiento de la capacidad financiera del cliente, para contraer endeudamiento, por lo que se requiere llevar a cabo una investigación sobre los antecedentes financieros del cliente y esto requiere:

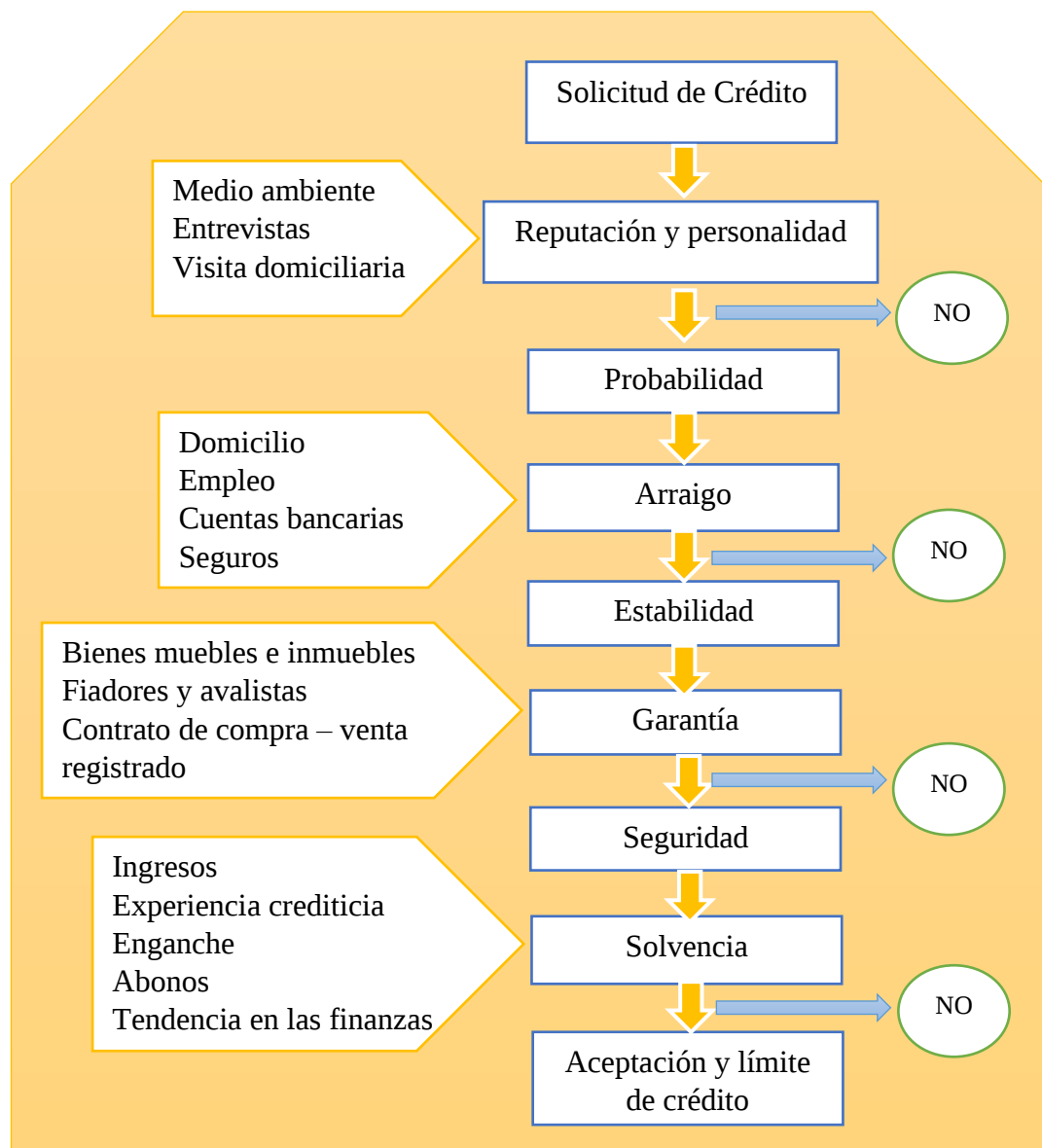
- Informe del delgado o comercial.
- Informe comercial de una agencia especializada.
- Informe de créditos otorgados por asociaciones sectoriales, organismos, registros, etc.
- Referencias de riesgos concedidos por bancos.
- Información de otros proveedores o clientes.
- Estados financieros aportados por el cliente.

✓ Análisis.- Es el estudio de los datos que permitirán decidir si se otorga o se niega la solicitud de crédito lo que preferentemente se analiza son los hábitos de pago del cliente y de su capacidad para atender sus compromisos. Como orientación, se debe revisar al menos:

- Informes de créditos (para ver hábitos de pago)

- Estados financieros, analizar el capital propio, en relación con el total de la deuda, la relación entre el activo circulante y el exigible a corto plazo, la situación del disponible, el grado de rentabilidad y de ser posible un análisis global económico – financiero de la empresa.
- ✓ Aceptación de cliente para otorgar crédito.- Al término de la investigación y el análisis del perfil del cliente, si es que se decide otorgarle la línea de crédito, se le calcula un límite de crédito en función de su potencial de compras y su capacidad para pagar en tiempo y en forma el monto de crédito otorgado.
- Si la investigación indicara la convivencia de denegar el crédito y según el grado de calificación negativa, se podrían considerar algunas alternativas como garantías adicionales para el buen fin de las operaciones:
- Cesión de activos específicos, garantías suficientes de propietarios, etc.
 - Avaluos bancarios en cuantía suficiente.
 - Ventas limitadas a plazo o cantidad.
 - Cheque conformado contra entrega de mercadería.
 - Cualquier forma de envío contra reembolso.

El proceso para otorgar un crédito a un cliente, considerado del tipo consumidor final de productos se da en el siguiente cuadro:



Fuente: Montaña, Agustín. Administración de la Cobranza, programación y control. México – Trillas 1987, p.40 citado por: Morales y Morales (2014)

✓ Cobranza.- Morales C. J. y Morales C.A. Sostiene en:

- Una venta debería considerarse efectiva, hasta que ingresa el importe de los ingresos de la empresa mediante efectivo, cheques o transferencias electrónicas.
- Una empresa que no convierte en efectivo sus cuentas por cobrar se queda sin los recursos suficientes para el correcto funcionamiento de sus ciclos operativos de producción y venta, lo cual puede por una parte conducirla

hacia la escasez de recursos y detener sus ciclos operativos y por la otra a multiplicar los clientes deudores.

- ✓ Villaseñor (1993, p.215): en “Elementos de administración de créditos y cobranza” México – Trillas. Sostiene al respecto: “Toda vez que la gran mayoría del comercio y la industria en el mundo entero utiliza hoy el crédito, la cobranza de las cuentas por cobrar que esta actividad genera es una labor de gran importancia en la administración de las empresas”

Importancia de la cobranza.- Los autores sostienen:

“La ineficiencia de una empresa en la convertibilidad de sus cuentas por cobrar a efectivo, puede conducirla a problemas financieros y en casos extremos a la quiebra muchos dueños de negocios se encuentran con que su capital se ha esfumado de la cuenta bancaria, sin que estas estén representados por materiales en inventario listo para su venta, sino que simplemente constituye una cifra en el libro mayor de cuentas por cobrar (.....), no obstante es una pequeña empresa no siempre es eficaz la labor de cobranza, realizada por el propietario. Estudios realizados sobre las causas del fracaso en los negocios, revelaron debilidad en las políticas de cobranza y en ocasiones ninguna política”

Cuando en un negocio sus actividades se enfocan principalmente a las ventas, se corre el riesgo de descuidar la tarea de la cobranza de los créditos otorgados a los clientes y que, en el balance, se encuentran en el renglón de las cuentas por cobrar, lo que puede acarrear como consecuencia que la compañía presente posteriormente problemas de falta de liquidez y un gran atraso en el saldo de cuentas por cobrar.

Villaseñor (1993) sostiene:

“Cabe destacar en forma especial que la productividad de un negocio y en muchos casos su éxito o fracaso puede verse determinada por la eficiencia con la que recupere sus cuentas por cobrar, por ello la gerencia debe asegurarse que la función de cobranza se centre en un individuo o en un departamento particular de la organización que produzca los resultados más efectivos”

ESTRATEGIAS DE COBRANZA.- Morales C.J. y Morales C.A. (2014)

Para determinar las estrategias es fundamental segmentar la cartera de clientes, de acuerdo con las características comunes de los clientes y las cuentas por ejemplo: antigüedad, monto, producto, geografía, perfil del cliente o de la deuda, para así determinar las estrategias que son adecuadas para el segmento de clientes que tienen problemas similares.

En función de las características de cada segmento se definen las estrategias y políticas de cobranza, las estrategias establecen la forma de cobrar, los criterios de negociación, los plazos, condonaciones, todo ello adecuado al segmento que se ha definido y que seguramente tendrán un efecto más preciso de conseguir que los clientes cumplan con el pago de sus adeudos. (p.146)

FASES DE LA COBRANZA.- Morales C.J. y Morales C.A. (2014) sostiene:

1. Prevención: Acciones encaminadas a evitar el incumplimiento del pago de su cliente, disminuir el riesgo de mora en los portafolios de las cuentas por cobrar y asegurar los elementos necesarios para actuar en caso de aumento de riesgo por el incremento de los clientes que no pagan, como es el caso de las acciones legales ya sea a través del abogado de la empresa o de despachos especializados en la recuperación de clientes morosos.

2. Ejecución de Cobranza: Son las acciones encaminadas a recobrar adeudos en instancias tempranas de mora, donde aún la empresa desea continuar su relación de negocio con el cliente, dado que aún existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable.
3. Recuperación: Acciones encaminadas a recuperar adeudos de créditos en mora, con bastante tiempo, probablemente la empresa no desea continuar la relación de negocio con el cliente, porque considera que no le pagaran los clientes los adeudos y es como echarle dinero bueno al malo.
4. Extinción: Son acciones encaminadas a registrar contablemente las cuentas por cobrar como saldadas. Cuando los clientes han pagado los adeudos correspondientes. (p.146)

SISTEMA GENERAL DE COBRANZA.- Según Morales C.J. y Morales C.A. (2014)

Se debe incluir un procedimiento de contabilidad, que revele las cuentas vencidas de los clientes, un método que permite conocer los motivos por los que la cuenta llegó a ese grado y una bitácora por la cuenta de cada cliente en el que se registren las acciones emprendidas por la cobranza de cada cuenta.

Las cuentas vencidas y no pagadas ocurren por diversas razones y ellas requieren diferentes procedimientos y técnicas, al respecto:

- ✓ Robert H. Cole (1977), citado por Morales (2014, pp.149-150) considera un sistema general de cobranzas en cuatro (04) etapas:
 1. Etapa de rutina interpersonal.
 2. Etapa de exhortaciones interpersonales.
 3. Etapa de exhortaciones personales.

4. Etapa de acción drástica o legal.

Cuyos detalles se describen en el siguiente cuadro:

Etapas	Medios de cobranza disponibles	Deudores implicados	Tipo de cliente
1.- Rutina Interpersonal	Cartas de tipo recordatorio, esto se refiere solo a los medios que se usan después de que expira el periodo de crédito	• Los que esperan aviso • Honestamente no les hacen caso • Con dificultades financieras temporales • Deudor descuidado o moroso	1. Clientes que mal interpretan las condiciones 2. Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o métodos de trabajo deficientes
2.-Exhortaciones interpersonales	• Cartas de exhortación a modo: - Algo “equivocado” - “Cuéntenos su historia” - Orgullo en la responsabilidad • Proceder con lealtad • Se busca contestación del deudor: - Por teléfono	• Honestamente descuidado o moroso • Con dificultades temporales • Sobregirado • Accidente o infortunio • Cuenta objetada	3. Clientes que descuidan la fecha de vencimiento por lo reducida de la cuenta 4. Clientes que temporalmente se retrasan pero generalmente pagan a tiempo 5. Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones

	- Por carta: ✓ Certificada ✓ O de entrega especial		locales del negocio
3.-Exhortación personal	Cobrador personal • Por teléfono • Por entrevista personal • Cartas personales a: - El deudor - El patrón - La agencia de crédito	• Sobregirado • Eventualmente insolvente • Accidentes o infortunio • Fraudes, trata de no pagar • Cuenta objetada	6. Clientes que siempre se atrasan 7. Clientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan la fecha de vencimiento, porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que el suyo propio 8. Clientes que se han sobre extendido a sí mismos 9. Clientes que tienen descuentos no ganados
	• Convenio de ampliación • Arreglo de composición	• Lo mismo que para los deudores que se presentan en la etapa de exhortación	10. Clientes que están al borde de la insolvencia o que son en realidad insolventes

4.-Acción drástica o legal	• Asignación de cuentas por cobrar • Agencias de cobranzas • Embargo o asignación del salario • Reposición • Abogado • Juicio • Otras acciones	personalizada (todos deberían tener activos)	11. Clientes que deliberadamente cometen fraude
----------------------------	--	--	---

Fuente: Morales C.J. y Morales C.A. formulada con información de Cole Robert (1998, pp.293-296)

Cada cuenta vencida y no pagada, debe ser manejada individualmente, pero el costo de tal procedimiento es a menudo muy alto, sobre todo para negocios muy pequeños. Por ello un sistema de cobranza debe elaborarse para seguir un manejo rutinario de la mayoría de las cuentas por cobrar y solo un manejo especial para los clientes que no respondan a los sistemas de recuperación habituales. (p.150)

TIPOS DE COBRANZA.- Morales C.J. y Morales C.A. (2014)

Las estrategias que se usan para la cobranza se establecen de acuerdo al grado de cumplimiento que haga en los pagos del crédito el cliente, los tipos de cobranza existentes en las empresas generalmente son las siguientes:

1. Cobranza normal: emisión de estado de cuenta o factura con recepción de pago por medios convencionales.
2. Cobranza preventiva.

3. Cobranza administrativa.
 4. Cobranza domiciliaria.
 5. Cobranza extrajudicial.
 6. Cobranza prejudicial: agencias externas de cobranza.
 7. Cobranza judicial.
- ✓ Cobranza normal: Se realiza por los medios tradicionales de pago, entre los mecanismos que se usan, se encuentran la emisión del estado de cuenta o factura al momento que se recibe el pago convencional, con lo cual el cliente se informa de la evolución de su crédito.
 - ✓ Cobranza preventiva: En esta etapa se puede usar algún recordatorio de fechas de vencimiento próximas o recientes para los clientes, puede hacerse telefónicamente a través de correo o bien por medio de visitadores. Esta cobranza deberá ser atendida en primea instancia vía telefónica y aquellos clientes con los que no se haya podido establecer contacto por la razón que sea de hecho deberán ser visitados en su domicilio por el visitador de la zona.
 - ✓ Cobranza administrativa: Es la cartera de clientes que están por vencer y que no han tenido gestión anterior conlleva mayor actividad que la cobranza preventiva porque en este caso se debe efectuar la cobranza vía telefónica. La cartera de clientes debe ser segmentada y priorizada para distribuirla equitativamente entre los gestores de recuperación de crédito. Es necesario calendarizar y definir el seguimiento adecuado para el caso, así como la emisión y envío de cartas, oficios y reportes con la finalidad de obtener promesas de pago de cada uno de los clientes.
 - ✓ Cobranza domiciliaria: Cuando el cliente se encuentra atrasado en el pago de sus cuentas, a las cuales se les denomina cuotas morosas. La visita

domiciliaria se hace necesaria para definir el proceso de cobranza que se deberá seguir como consecuencia del atraso. Esta cobranza se sugiere que sea atendido por un corresponsal y su gestor correspondiente, de acuerdo con el grado de atraso, por lo que puede ser:

- Cobros en efectivo: cobrar todo el atraso o saldo.
 - Por convenio: recibir un pago no menor a 50% y convenir pagos posteriores.
 - Recuperación de mercadería.
- ✓ Cobranza extrajudicial: Se ejecuta para todas aquellas cuentas vencidas, donde quizás se ha aplicado algún tipo de gestión de cobranza anteriormente y sus resultados han sido infructuosos, en este caso la gestión de la cobranza se aborda de la siguiente manera:
- a. Verificación de la existencia de la persona natural o jurídica.
 - b. Ubicación de nuevos antecedentes, domicilio particular o comercial.
 - c. Contacto personal con el deudor, a fin de negociar la deuda no pagada.
- ✓ Cobranza prejudicial: Son las cobranzas que hacen empresas propias o prestadoras de servicios de los bancos o cualquier otra institución y comienza con el atraso de uno o más pagos de un crédito, a través de esas empresas de cobranza, el acreedor busca persuadir al deudor para que cumpla con sus obligaciones y de esta forma evitar un juicio. Además de que estos gastos son cobrados al deudor bajo el rubro de gastos de cobranza.
- ✓ Cobranza judicial: Se inicia cuando el deudor no ha cumplido con sus obligaciones crediticias, es decir no ha devuelto el importe de los créditos recibidos, por lo cual el acreedor procede a protestar los pagarés, letras u

otros documentos que constituyan las garantías. El acreedor inicia el trámite ante los tribunales de justicia correspondientes, para que a través de un juicio, se dicte la sentencia para recuperar el saldo del crédito y los gastos de cobranza. Si el deudor no paga de acuerdo al dictamen del juicio, el juez puede determinar otras acciones como el embargo judicial de los bienes del deudor, la liquidación de las garantías entregadas (hipotecas, prendas, etc.)

La cobranza de pagos retrasados, representa mayores problemas a la empresa, porque puede originar gastos adicionales que disminuyen las ganancias (pp.152-154).

LIQUIDEZ

- ✓ Gittman y Zutter (2012), sostienen que: “La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, a medida de que estas llegan a su vencimiento”(p.65)
- ✓ Bernstein (1999) sostiene que: “Liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería y la escasez de esta 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 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, colmo por ejemplo: las existencias que se convierten en cuentas por cobrar mediante el proceso de ventas. (p.551)

- ✓ Torres T; Riu R. y Ortiz A. (2013) citado por: Bernal A.E. (2017, p.64), sostienen que liquidez es “Posición de la empresa del efectivo necesario, en el momento oportuno que le permite hacer pagos de compromisos anteriormente contraídos, en cuanto más fácil sea convertir los recursos del activo, en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos”
- ✓ Besley y Brigham (2012), sostiene: “La liquidez tiene como fin medir el riesgo vinculado a los países circulantes este riesgo es saber la capacidad de pago sobre los pasivos.

La liquidez cubre necesidades cíclicas y acíclicas, las primeras están ligadas al ciclo de explotación (compra, fabricación y venta) en contraparte las necesidades acíclicas se refiere a los activos reales o medios de producción”
- ✓ Apaza M, M. (1998), en el libro: “Análisis e interpretación de los estados financieros” sostiene: que la liquidez de una empresa “se mide por la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en las fechas de su vencimiento, la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de las empresas”
- ✓ La revista ECONOMIPEDIA (2016), indica que la liquidez es la capacidad de un activo de convertirse en dinero gastable en el corto plazo sin tener que arriesgar a vender ese activo a un precio más barato, cuando se dice

que un mercado es liquidez significa que en ese mercado se mueve mucho dinero y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

IMPORTANCIA DE LA LIQUIDEZ

- ✓ Rubio Dominguez P. (2007) hace un análisis de gestión de la liquidez, sobre el cual en el “Manual de análisis financiero”, donde sostiene “El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes en la medida de su liquidez a corto plazo, la liquidez implica, por tanto la capacidad puntual de convertir los activos en liquidez o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo”

Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago, pudiendo definir varios grados de solvencia:

Solvencia final: porque se sitúa en una perspectiva que se puede considerar última, la posible liquidación de la empresa, con esta solvencia se mide si el valor de los bienes del activo respaldan la totalidad de las deudas contraídas por la empresa, recordando que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica, suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente como equiparable al de liquidez a corto plazo.

De igual forma se habla de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables, también puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión, es

decir la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y por tanto un freno a la capacidad de maniobra.

La falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pagos actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra, en consecuencia ocurrirá:

- Disminución de rentabilidad.
- Imposibilidad de aprovechar oportunidades interesantes (expansión, compras de oportunidades, etc.)
- Pérdida de control de la empresa.
- Pérdida total o parcial del capital invertido, como es lógico, los acreedores de la empresa también se verán afectados.
- Atrasos en el cobro de intereses y principal de sus créditos.
- Pérdida total o parcial de las cantidades prestadas.

Las importantes implicaciones de todas estas consecuencias justifican la gran relevancia que se da a las medidas de la liquidez a corto plazo.

En finanzas personales o públicas, contar con buenos activos garantiza la tranquilidad de una sólida solvencia económica que permite adquirir nuevos compromisos para alcanzar el desarrollo empresarial esperado, la liquidez personal, empresarial o pública, es la carta de presentación para cualquier operación financiera.

CAPACIDAD DE PAGO.- Según Aguilar P. V. (2013); U.N.S.P. – Lima.

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. Entonces la liquidez mide esta “capacidad de pago” y por ende determina el dinero en efectivo de que se dispone, para cancelar las deudas.

El análisis de liquidez de una empresa es especialmente importante para los acreedores, y que si una compañía tiene una posición de liquidez deficiente puede generar un riesgo de crédito y quizás producir incapacidad de efectuar pagos importantes y periódicos de interés.

Por lo tanto, las razones de liquidez se caracterizan por ser estáticos al final del año, si bien resultan útiles para los inversionistas y acreedores, dado que permiten evaluar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa, ello no quita que también sea importante para la administración examinar los futuros flujos de caja. (p.36)

MEDICIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO

Es necesario mantener la liquidez en niveles aceptables que no pongan en peligro la capacidad de pago, ni se produzcan unos excesos del nivel de la tesorería que resulten en un desaprovechamiento de su posible rentabilidad, al respecto:

Flores (2010, p.156) en: “Flujo de caja y el estado de flujos de efectivo” sostiene: “Las existencias de dinero en cuentas corrientes bancarias, supone un saldo ocioso para la empresa que tiene una fácil rentabilización, es más la forma de analizar la situación es justamente la contraria, mantener dinero en las cuentas corrientes supone un aumento de costos lo que desde el punto de vista financiero es una situación inaceptable”

Es indispensable tener un manejo adecuado de la liquidez, que mantenga dinero en cuentas corrientes. Es una práctica habitual de las empresas contar con dinero frente a necesidades imprevistas, que pueden producirse en el día a día, por seguridad y reserva de efectivo. Lo que financieramente es ineficiente y requiere de un análisis, para un buen control de liquidez de una empresa, ya que la liquidez se caracteriza por su alto nivel de actividad comercial. Se propone entonces: “Indicadores para medir la liquidez como son los ratios financieros”

Achianga C. (2005) en “Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales” sostiene: Un ratio es una razón de índices, resultado de relacionar dos cuentas del balance o del estado de pérdidas y ganancias. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean estos dueños, asesores capacitadores.

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios en la empresa durante el periodo de tiempo fundamentalmente los ratios de la liquidez son: (p.15)

- Ratio de liquidez general o razón corriente.
 - Ratio de liquidez severa o prueba acida.
 - Capital de trabajo.
 - Ratio de liquidez absoluta o ratio de efectividad o prueba superacida.
- ✓ Razón corriente Achinga (2005): Es la principal medida de liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. El activo corriente incluye básicamente las

cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventario (p.6)

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

- ✓ Ratio de capital de trabajo: Muestra la relación entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, el capital de trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos corrientes menos los pasivos corrientes.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día, sobre esto:

- Caballero Bustamante (2014), sostiene: “A diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, donde cuanto más aplica es la diferencia para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas a corto plazo”(p.3)
 - Garrison et.al (2007), señala que: “Los proveedores desean que la empresa les pague a tiempo y para ello toman en cuenta sus flujos de efectivo y su capital de trabajo ya que estos representan el efectivo a corto plazo”(p.810)
- ✓ Ratio de liquidez severa o prueba acida, para:
 - Garrison, Norcen y Brewer (2007), la razón de la prueba acida (rápida) es un aprueba mucho más rigurosa de la capacidad, con que cuenta una

empresa para satisfacer sus deudas de corto plazo. Los inventarios y los gastos pagados por adelantado están excluidos de los activos circulantes totales, con lo cual quedan solo los activos más líquidos, para dividir por el pasivo a corto plazo.

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventario}}{\text{pasivo corriente}}$$

Es necesario notar esta prueba, excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra, esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista, al respecto:

- Besley y Brigham (2009) sostienen: “Los inventarios por lo general son los menos líquidos de los activos circulantes de una empresa, de manera que son los que tienen más probabilidad de sufrir pérdidas en caso de una liquidación “rápida” por tanto, es importante realizar una medición de la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo. Sin depender de la venta de sus inventarios”(p.53)
- ✓ Ratio de prueba defensiva.- Tomado de Vasquez – Vega (2016)

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, considera únicamente los activos mantenidos en caja y bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Indica en términos porcentuales la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente.

El ratio se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$Prueba\ defensiva = \frac{caja\ y\ bancos}{pasivo\ corriente} \times 100$$

OBLIGACIONES A CORTO PLAZO.- Citas de Vasquez Vega (2016)

- ✓ Besley y Brigham (2009), señalan:

“Las empresas acostumbran hacer compras a crédito a otras empresas, registrando la deuda como una cuenta por pagar. Esta clase de financiamiento que recibe el nombre de “CRÉDITO COMERCIAL” es la categoría individual más grande de deuda de corto plazo (...)

El porcentaje es un tanto mayor para las empresas más pequeñas, puesto que estas con frecuencia no son aptas para el financiamiento de otras fuentes, dependen en gran medida del crédito comercial”(p.627)

- ✓ Gitman (2012), afirma que algunos proveedores ofrecen un descuento por pronto pago y el comprador debe analizar con cuidado las condiciones del crédito, para decidir el mejor momento para cancelar el pago, es decir, sopesar los beneficios de postergar el pago, así como los costos de desaprovechar un descuento por pronto pago. (p.584)

- ✓ Monteverde (2010), De igual manera que las cuentas por pagar o el crédito ofrecido por los proveedores, los gastos acumulados son una fuente espontánea de financiamiento, los gastos acumulados más representativos son los SUELDOS y los IMPUESTOS, los cuales deben ser pagados en una fecha determinada, en el caso de los SUELDOS, se recibe una prestación a cambio de un sueldo, pero a los trabajadores no se les paga inmediatamente y ellos no esperan que esto ocurra, sino hasta el final del periodo de pago, así mismo, el PAGO DE IMPUESTOS no se realiza de

forma inmediata sino hasta la fecha de vencimiento, por eso son, origen de financiamiento sin intereses.

Algunas empresas que tienen serios problemas financieros proponen el pago de sueldos e impuestos, pero las consecuencias de esta decisión pueden ser visibles. (p.145)

✓ Besley y Brigham (2009), indica sobre el financiamiento:

A pesar de tener grandes cantidades en activo circulante, muchas empresas jóvenes y en rápido crecimiento suelen encontrarse en medio de crisis de efectivo, en las que luchan por pagar sus deudas, es natural que las empresas busquen ayuda de los bancos en situaciones así. No obstante, en muchos casos, estas mismas empresas han alcanzado sus límites de crédito en los bancos y por lo tanto no pueden recaudar los fondos necesarios a corto plazo con métodos tradicionales. Las empresas pequeñas y con éxito, que tienen buenos niveles de venta y altos saldos en sus cuentas por cobrar e inventarios, podrían carecer de efectivo, debido a que sus cuentas vencen antes de que sus cuentas por cobrar se cobren o los inventarios se liquiden, cuando una empresa se encuentra en una situación así, puede usar sus activos a corto plazo, para conseguir el dinero necesario para pagar sus obligaciones actuales (...) Las empresas que se encuentran en esta situación, dan en factoraje sus cuentas por cobrar. (p.625)

RIESGOS DE LIQUIDEZ

Belaunde (2012, 9 octubre), en el “Diario Gestión”, sostiene:

(...) 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, o largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de

que se trata 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 liquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable y tenga relativamente pocas deudas (...) El problema es que si esto dura demasiado igual una empresa puede quebrar. Entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia (párr.2)

Sobre esto, la revista “Gestión de Riesgo” (2011), menciona:

Toda empresa necesita dinero para realizar sus operaciones y pagar sus obligaciones, pero es posible que no pueda afrontar sus pagos en el corto plazo, debido a la falta de efectivo, esa eventualidad se denomina “Riesgo de Liquidez”, esta situación genera una serie de dificultades para desarrollar el negocio en las condiciones previstas y si no es correctamente manejado, puede producir problemas tan serios como la insolvencia, el riesgo de liquidez está relacionado con diferentes riesgos y en muchos casos es el resultado de una deficiente gestión crediticia u operacional.(p.9)

Belaunde (2012), considera que el riesgo de liquidez se presenta de dos formas:

1. Por el lado de los activos: al no disponer de activos suficientemente 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 deben cederse. Salvo situaciones extremas.
2. Por el lado de los pasivos: al no tener vencimiento de deudas y otros compromisos que son excesivamente de corto plazo y/o no disponer de suficientes fuentes de financiamiento estable o tener dificultades de acceso

al financiamiento, esto pone a la organización en la constante presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones. (párr.5-6)

La revista Gestión del Riesgo (2011), considera:

“Una organización dispone de distintas fuentes para generar los niveles de liquidez que le permitan salir de la crisis y buscar financiamiento en los bancos es la primera alternativa” (p.10)

Suget (2013), en el libro: “Proceso Contable” – España, sostiene:

“Es la probabilidad de una pérdida económica debido a la escasez de fondos que impedirá cumplir las obligaciones en los términos pactados, el riesgo de liquidez también puede asociarse a un instrumento financiero del mercado en el que se negocia, para demandar u ofrecer el instrumento sin afectación significativa de su valor”(p.6)

Por esta razón, el riesgo de liquidez debe ser superado por la empresa, para que no se vea afectada y tenga que recurrir a otros tipos de financiamiento, con costos elevados.

Al respecto Vásquez Vega (2016), considera que: “El riesgo de liquidez está asociado a que, aun disponiendo de los activos y la voluntad de comerciar con ellos, no se pueda efectuar la compra/venta de los mismos, o no se pueda realizar lo suficientemente rápido y al precio adecuado, ya sea para evitar una pérdida o para obtener un beneficio, se pueden ver dos tipos de riesgos de liquidez”

- Liquidez de activos: Un activo puede ser vendido debido a la falta de liquidez en el mercado (en esencia sería un tipo de riesgo de mercado), ante esta falta de liquidez se puede ver un aumento spread, entre el

precio BID y ASK, lo que conlleva a realizar la operación a un precio menos apropiado.

- Liquidez de financiación: Riesgo de que los pasivos no puedan ser satisfechos en su fecha de vencimiento o que solo se pueda hacer a un precio no adecuado.

GESTION DEL RIESGO DE LIQUIDEZ

Rosado (citado por la Revista “Gestión del Riesgo” – 2011)

- ✓ Sostiene que: “La mejor manera de mitigar el riesgo de liquidez es mediante un proceso de planeamiento financiero, que permita ver con claridad, las necesidades de la organización y anticipar los riesgos que puedan presentarse en el campo del dinero” (p.11)

El nivel de liquidez, depende de la naturaleza, escala y complejidad de las operaciones de una empresa pero en un manejo se procura encontrar un punto de equilibrio entre la falta y el exceso. Sino sería fácil si necesito diez, pido prestado cien, pero ocurre que hay un interés que se debe pagar por ese dinero.

En tanto la falta de liquidez es riesgosa y el exceso de liquidez es costoso.
(p.11)

- ✓ La revista “Gestión del Riesgo” (2011), sostiene que:

Para manejar el riesgo de liquidez, es necesario contar con sistemas de control dentro de la organización, una adecuada información es requisito básico para tomar decisiones apropiadas y oportunas. Lo que implica contar con procedimientos de medición, vigilancia y control de riesgo de

liquidez. También se requiere coordinación entre el área financiera y as unidades del negocio que puedan afectar la liquidez (...) (p.12)

✓ Vázquez M.L.; Vega P.E. (2016), consideran que para la gestión de riesgo de liquidez, se debe realizar:

- La elaboración de un plan de actuación por parte de la alta dirección, en el que se determinen las medidas a tomar ante una falta repentina de liquidez en los mercados o ante una cancelación anticipada de los contratos de sus clientes.
- Mantenimiento 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. (p.30)

2.3. Base Conceptual

- ✓ **Cliente:** Individuo u organización que a partir de un pago, ya sea mediando una transacción financiera o un trueque accede a un producto y/o servicio (Casa 2008).
- ✓ **Cuentas por cobrar:** Son derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados o cualquier otro concepto análogo (incluye documentos por cobrar) las cuales representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con la promesa de pago en un plazo determinado.
- ✓ **Activo circulante:** Son partidas que representan el efectivo o que se espera que en forma razonable se conviertan en efectivo, normalmente para ser usadas o vendidas en el plazo de un año (Corona 2002)

- ✓ **Crédito:** Es el poder para obtener bienes y servicios con la promesa de pago en una fecha determinada a futuro (Ettinger 1965)
- ✓ **Cartera vigente:** Representa a todos los usuarios que están al corriente en los pagos del crédito que han adquirido tanto del monto original como de sus intereses (Puppio 2016).
- ✓ **Cartera vencida:** La principal problemática a la que se enfrentan las empresas con carteras vencidas es la falta de liquidez, entendida como la incapacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo a medida que se vencen (Gitman 1996).
- ✓ **Ciclo de cobro:** El tiempo que tarda la empresa en coleccionar sus cuentas por cobrar después de realizar sus ventas a crédito (Fernandez 2001).
- ✓ **Cliente moroso:** Aquellos de quienes se obtiene cobros con lentitud, dilación o demora (Caso 2008).
- ✓ **Cobrar:** Recibir una cantidad como pago de algo en contraprestación a algo.
- ✓ **Crédito comercial:** Mecanismo a través del cual un deudor obtiene un derecho o un bien, generalmente dinero de un acreedor, a cambio de la promesa de pago diferida, aumentada con un interés (Alvarez 2010).
- ✓ **Cuentas incobrables:** Aquella deuda que no tiene ninguna oportunidad de ser pagada.
- ✓ **Empresa:** Grupo de personas, materiales que comparte un objetivo, con la finalidad de conseguir beneficios (Risco 2013, p.18)
- ✓ **Estado de cuenta:** Es el registro de anotaciones diarias que muestra en detalle todos los débitos y créditos y el saldo al final del periodo, generalmente un mes que un banco comercial, corredores u otro negocio envían a sus clientes.

- ✓ **Evaluación del crédito:** Procedimiento que supone la determinación de la selección del crédito, así como las normas y condiciones del mismo.
- ✓ **Evaluación del riesgo:** Implica la identificación, análisis y manejo de los riesgos, relacionados con la elaboración de estados financieros y que pueden incidir en el logro de los objetivos del control interno en la empresa.
- ✓ **Garantía:** Es la fianza o seguridad para proteger a una persona contra pérdidas en caso de falta de pagos de una deuda.
- ✓ **Gestión de créditos:** Permite determinar el riesgo de crédito, especificando un límite crédito para un cliente.
- ✓ **Gestión de liquidez:** Actividad realizada por las empresas y bancos, consistentes en recluir los niveles de liquidez necesarios sin comprometer la capacidad de pago y en utilizar el dinero disponible resultante de este proceso, para otra actividad más rentable.
- ✓ **Capital de trabajo:** Recursos que requiere la empresa para poder operar y su capacidad de llevar a cabo. Sus actividades con normalidad en el corto plazo, este puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos a corto plazo.
- ✓ **Las 5C del crédito:** Proporcionan el marco básico operacional para una buena realización del proceso de crédito son:
 - **Carácter:** Se refiere a la evaluación de la estabilidad en cuanto a antecedente, experiencia crediticia y confiabilidad.
 - **Capacidad:** Evaluación de la capacidad de pago.
 - **Colateral:** Cualquier activo que pueda tomar la entidad financiera, como garantía o como respaldo financiero.

- **Capital:** Se tiene en cuenta el patrimonio neto, saber cuánto vale el activo menos el pasivo.
- **Condiciones:** Evaluar las circunstancias externas que puedan afectar la capacidad de pago.
- ✓ **Cuentas de cobranza dudosa:** Aquella cuenta respecto a la cual no existe certeza o seguridad en su posible recuperación, ya sea porque el deudor no se acerca a cancelar su obligación con el acreedor o porque este se encuentra en una situación de falencia económica que le impide ejecutar un tipo de pago de deudas en perjuicio del acreedor.
- ✓ **Cuenta incobrable:** Una cuenta suele ser incobrable después de 180 días o seis meses de pagos perdidos, luego de ese periodo, se considera el dinero que se debe, como “pérdida”, reportada en la declaración de impuestos.
- ✓ **Política de crédito:** (Gitman 2003, p.230), “Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto tiempo se ha de conceder”. Es necesario que la empresa tenga fuentes de información adecuadas de crédito y que utilice métodos de análisis, puesto todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.
- ✓ **Política de cobranza (Levy 2009, p.212) son:** “Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida”, es fundamental diseñarla considerando las condiciones de mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee, la organización así como sus objetivos y políticas.
- ✓ **Impago:** Es el derecho que no se puede cobrar u obligación que no se puede pagar.

- ✓ **Insolvente:** “Persona que no tiene con qué pagar sus deudas”
- ✓ **Liquidez:** “Facilidad que tienen los activos para convertirse en dinero sin sufrir pérdidas, grado de certidumbre de disposición inmediata de recursos dinerarios sin pérdida”
- ✓ **Ratio financiero:** Relaciones o proporciones existentes entre las diversas magnitudes económicas y financieras de la empresa que permiten hacer una comparación explicativa sobre el estado actual o pasado de una organización.
- ✓ **Morosidad:** Hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago, falta de puntualidad o retraso, en especial, en el pago de una cantidad debida o en la devolución de una cosa.
- ✓ **Utilidad:** En el campo de la economía y las finanzas, la utilidad está asociada a la ganancia o beneficio que se obtiene a partir de un bien o una inversión.
- ✓ **Venta:** Forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea (Kotler 2001).
- ✓ **Empresa comercializadora:** Es aquella que se encarga de comercializar un producto finalizado, es decir se encargan de su venta una vez comprado el producto al sector manufacturero.
- ✓ **Gestión de cuentas por cobrar:** Conjunto de acciones o diligencias que permiten la realización de cobro de las cuentas por cobrar, o sea tramites que se realizan para concretar la cobranza de las cuentas por cobrar.
- ✓ **Agroquímicos:** Sustancias en el marco de una industria de aplicación de productos químicos (plaguicidas y fertilizantes) en las actividades agrícolas.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

La gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en la liquidez de las Empresas Comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018

2.4.2. Hipótesis Específicas

- Los procedimientos en el otorgamiento de crédito inciden directamente en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.
- La gestión de cuentas por cobrar inciden de manera directa y significativa en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.
- Las políticas de crédito inciden en manera directa y en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.
- La gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

2.5. Variables

2.5.1. Identificación de Variables

Variable Independiente:

Gestión de cuentas por cobrar

Variable Dependiente:

Liquidez

2.5.2. Conceptualización de Variables

Gestión de cuentas por cobrar.-Gálvez, Pinilla (2008): UNIV. BIO – BIO, sostiene que: La gestión de las cuentas por cobrar es parte de la Administración, financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas mediante el manejo óptimo de variables como políticas de crédito comercial concedido a clientes y estrategias de cobranza. (p.8)

Liquidez.- Torres T., Riu R., Ortiz A. (2013), citado por: Tello P. L. (2017)

Es posesión de la empresa del efectivo necesario, en el momento oportuno que le permita hacer el pago de compromisos anteriormente contraídos. En cuanto, más fácil sea convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. (p.64)

2.5.3. Operacionalización de Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones e Indicadores	Índices	Medición	Instru mentos	Fuentes o informantes
Variable Independiente Gestión de Cuentas por Cobrar	Gálvez – Pinilla (2008), Universidad BIO – BIO – CHILE La gestión de cuentas por cobrar es parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas mediante el manejo	Se medirá mediante la utilización de procedimientos y políticas para la concesión de créditos y realización de cobranzas para el retorno de recursos que produzcan los cobros de los créditos utilizando instrumentos para ejercer el control efectivo sobre los créditos y las cobranzas y la correcta evaluación del riesgo.	1. Procedimiento de crédito • Análisis previo del cliente • Capacidad de pago del cliente • Supervisión frecuente del crédito • Condiciones del crédito 2. Políticas de crédito • Manual de procedimientos crediticios • Políticas de cobranza • Evaluación del periodo de crédito • Descuento por pronto pago	1 2 3 4 5 6 7 8	Escala Nominal dicotómica 1= NO 2 = SI	C U E S T I O N A R I O (1)	Contador y/o administrador y personal del área contable y administrativo

	óptimo de variables como políticas de crédito comercial concedido a clientes y estrategias de cobranza. (p.8)						
--	--	--	--	--	--	--	--

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones e Indicadores	Índices	Medición	Instrumentos	Fuentes o informantes
Variable Dependiente Liquidez	Torres T., Riu R. Ortiz A. (2013) Es posición de la empresa del efectivo necesario, en el momento oportuno que le permite hacer pago de compromisos anteriormente contraídos. En cuanto, más fácil sea convertir los recursos del activo en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. Citado por Bernal A.E. (2017) U. las Américas (p.64)	Gitman y Zutter (2012) La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas lleguen a su vencimiento. (p.65)	1. Capacidad de pago • Flujo de efectivo • Liquidez general • Prueba ácida • Capital de trabajo 2. Cumplimiento de obligaciones a corto plazo • Obligaciones comerciales • Obligaciones laborales • Pago de impuestos • Financiamiento	9 10 11 12 13 14 15 16	Escala Nominal dicotómica 1= NO 2 = SI	C U E S T I O N A R I O (2)	Contador y/o administrador y personal del área contable y administrativo

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de Investigación

- **Por su enfoque:** la investigación es de tipo **cuantitativa**, Hernández S, Fernández C. y Baptista L. (2014), considera que el enfoque cuantitativo, representa un conjunto de procesos, es secuencial y probatorio, cada etapa procede a la siguiente y no se puede eludir pasos, el orden es riguroso (aunque se puede redefinir alguna fase), parte de una idea que se va acortando y una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o perspectiva teórica, de las preguntas se establecen las hipótesis y determinan variables, se traza un plan para probarlas (diseño) se miden las variables en un adecuado contexto, se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos y se extraen conclusiones respecto de las hipótesis (p.4)
- **Por su finalidad:** la investigación se ubica como una investigación **básica**, porque se utilizó teorías científicas existentes en relación al problema y que constituyeron el marco teórico científico, que luego de formular las hipótesis y contrastarlo con la realidad problemática se arribó a conclusiones teóricas entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.
- Considerando el marco de estudio, es una investigación de CAMPO, pues se realizó observando y consultando al grupo informante en las empresas comercializadoras de agroquímicos en su ambiente natural. (Sierra 2004, p.32), citado por Valderrama M.S. (2013, p.167)
- Por la naturaleza de los medios utilizados es DOCUMENTAL, esta técnica, permite obtener información de diferentes fuentes documentales para describir, explicar, analizar, comparar, criticar, entre otras actividades

respecto al tema o asunto a investigar, además de poder seleccionar o elaborar los instrumentos de recolección de datos que permitan después de un procedimiento y análisis arribar a resultados coherentes.

- **Por el nivel de investigación:** es descriptiva – correlacional – causal.
 - Descriptiva: pues, este tipo de investigación permite conocer las situaciones, costumbres y actitudes para poder realizar una descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas involucradas en la investigación:

Moreno (1997), sostiene: “a través de un estudio descriptivo se pretende obtener información acerca del estado actual de los fenómenos, naturalmente, recabar toda la información posible acerca de un fenómeno tiene como meta algo difícilmente alcanzable pero de acuerdo al investigador, determina cuales son los factores o las variables cuya situación pretende identificar la descripción, puede incluir aspectos cuantitativos y cualitativos de los fenómenos va más allá de la mera acumulación de datos a un proceso de análisis e interpretación que desde un marco teórico, realiza el investigador”(p.128)

Se utilizó este tipo de investigación porque permitió identificar las características más saltantes dentro de las empresas comercializadoras gracias a la recolección de información, para describir fallas y proponer correctivos en bienestar de la misma.

- Correlacional, según.-

García, Flores, Arias, Rodríguez & Martínez (2006), la utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es:

“Saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas, es decir intentar predecir el valor aproximado que tendrá una variable en un grupo de individuos, a partir del valor obtenido en la variable o variables relacionadas” (p.31)

Para el estudio de la variable independiente: gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la variable dependiente “liquidez”, donde será necesario la aplicación de método estadístico a datos de naturaleza cualitativa para medir el grado de relación que existe entre las dos variables y comprobar la hipótesis de incidencia.

3.2. Diseño de Investigación/contrastación de hipótesis

Diseño de investigación.-

La investigación se desarrolló con un diseño NO EXPERIMENTAL, pues se llevó a cabo sin manipular la variable independiente toda vez que los hechos o sucesos ocurrieron antes de la investigación, o sea un estudio retrospectivo, pues se trabajo con hechos que ya ocurrieron en la realidad. En este diseño la población muestral es observada en su ambiente natural y en su realidad fueron descritos y/o medidos los niveles de correlación y explicar las causas o efectos.

De acuerdo a Roberto Hernández Sampieri et.at. (2010, pp.151-161) la investigación será el diseño TRANSVERSAL, CORRELACIONAL – CAUSAL, es transversal ya que se recogerán datos de la población en estudio en un solo momento o en un tiempo determinado y es “Correlacional Causal” porque se trata de describir las relaciones causales de la variable “Gestión de cuentas por cobrar” y la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén en el año 2018.

Contratación de hipótesis

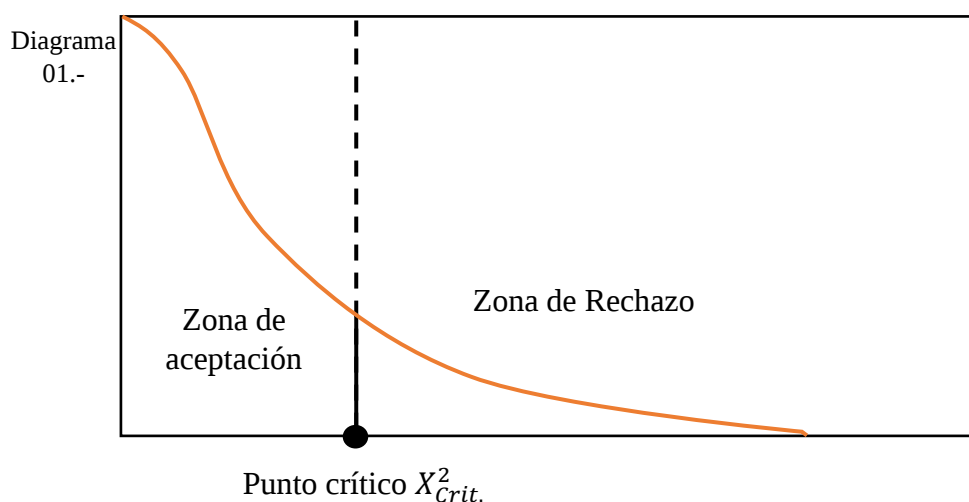
Para la verificación de la hipótesis, se utilizará la distribución de CHI – CUADRADO, para lo cual será necesario:

- La formulación de las hipótesis nula H_0 y alternativa H_1 .
- Establecer el nivel de significación (alfa) que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula, siendo verdadera el rango de variación, para el nivel de significación de 5%.
- Formulación de las tablas con frecuencias observados y esperados, con k filas y r columnas.
- Calculo del valor referencial $X^2((k - 1), r - 1) = \alpha$ valor crítico.
- Evaluar $X^2_{calc.} = \sum \frac{(F_{oi} - F_{ei})^2}{F_{ei}}$

Donde F_i = los valores de la tabla de contingencia para valores observados.

F_{ei} = los valores de la tabla de contingencia para valores esperados.

- Toma de decisiones sobre el rechazo o aceptación de la hipótesis según la ubicación de X^2_{calc} respecto a $X^2_{crit.}$ en el diagrama.



3.3. Población y muestra (fórmula estadística)

Población: Está conformada por las empresas comercializadoras de Agroquímicos de la ciudad de Jaén, región Cajamarca que en total son consideradas (14) empresas, como se detalla en cuadro adjunto:

N°	RAZON SOCIAL	Área	N° Trabajadores
1	GRUPO AGROBIEN S.A.C."	Gerencia Contabilidad	1 8
2	AGROQUIMICOS INTI S.A.C.	Contabilidad Administración	1 1
3	"AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES JAEN E.I.R.L"	Contabilidad Administración	1 1
4	"LOS CAFETALES VERDES S.A.C"	Contabilidad Administración	1 1
5	CASA DEL CAFETALERO J&E S.R.L.	Contabilidad Administración	1 1
6	AGROSELVA JAEN EIR LTDA	Contabilidad Administración	2 1
7	NAJY CONSULTING & BUSINESS S.A.C.	Contabilidad Administración	1 1
8	AGRO CAFE JAEN SRL	Contabilidad Administración	2 1
9	EMPRESA DE NEGOCIOS Y SERVICIOS AGRICOLAS FENOR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Contabilidad Administración	2 1
10	SERVICIOS Y NEGOCIOS CUMPA SRL	Contabilidad Administración	1 1
11	MOLINOS & CIA S.A.	Contabilidad Administración	1 1
12	EXPORT DEL PERU S.A.C.	Contabilidad Administración	1 1
13	AGRICOLA DEL NORTE E.I.R.LTDA.	Contabilidad Administración	1 1
14	AGRICULTURA & TECNOLOGÍA SANA S.A.C. (AGROTECSA)	Gerencia Contabilidad	1 2
		TOTAL	39

Y cuyo personal entre las áreas de contabilidad y administración en el total de empresas, constituyen en total 39 personas, quienes se consideró que podían dar información de aspectos relacionados a la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas a donde corresponden.

Muestra: El tipo de muestreo utilizado probabilístico y el tamaño de muestra se obtiene por la fórmula:

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

Donde:

n = tamaño de muestra

N = tamaño de población

Z = valor de la distribución normal, estandarizada correspondiente a un nivel de confianza de 95% = 1.96.

E = error máximo permisible 8% = 0.08

p = proporción poblacional con características del estudio (probabilidad de acierto 70%)

q = 1 - p = 1 - 0.7 = 0.3 (probabilidad de desacierto)

Entonces:

$$n = \frac{39(1.96)^2(0.7)(0.3)}{38(0.08)^2 + (1.96)^2(0.7)(0.3)}$$

$$n = 29.96630652$$

$$\mathbf{n = 30}$$

El proceso de muestreo fue aleatorio simple (MAS) aplicado al personal del área administrativa – contable de los negocios, con el fin que estuvieran bien representados por la forma y cantidad elegida, dado que la problemática es común en ese tipo de empresas. Así como hay similitud en cuanto a dificultades y cualidades empresariales y que permiten estimar los parámetros de la población objeto de estudio, al respecto:

Tamayo (1990) dice del muestreo “Es la selección de las sub poblaciones, del tamaño muestral, a partir de las cuales se obtendrá los datos que servirán para comprobar la verdad o falsedad de la hipótesis y extraer inferencias a cerca de la población de estudio” (p.147). la selección se realizó, usando el muestro probabilístico (MAS).

Gomero (1997), citado por Valderrama M.S. (2013, p.189), en el texto “Pasos para elaborar Proyectos de Investigación científica” quien sostiene:

“En el muestreo probabilístico, las unidades de análisis u observación son seleccionados en forma aleatoria es decir al azar, y cada elemento tiene la misma probabilidad de ser elegido y es posible conocer el error del muestreo, o sea la diferencia entre el estimador y el parámetro”

3.4. Materiales, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tanto las estrategias de muestreo, como la selección de los participantes, constituyen elementos dentro de lo que es un plan de recolección de información, los cuales son guiados por Criterios de PERTINENCIA, entendida como identificación y logro de la participación de quienes aportarían la información, lo cual debe ser suficiente y disponible, al respecto:

Kotler & Armstrong (2003) sobre el plan considera:

“Bosqueja las fuentes de los datos existentes y detalla los enfoques específicos de investigación, métodos de contacto, planes de muestreo e instrumentos que el investigador usará para obtener datos nuevos” (p.161)

Detalles que pueden ser desarrollados a partir de las siguientes preguntas:

- a) ¿Para qué? La recolección de datos permitirá cumplir con el objetivo general de la investigación.
- b) ¿Quiénes participan? La fuente de información fue el área administrativa – contable de la empresa.
- c) ¿Sobre qué aspectos? La recolección de datos está orientada a conocer si la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa en estudio.
- d) ¿Quién o quiénes recaudan? La información que se obtuvo es responsabilidad exclusiva del investigador.
- e) ¿A quiénes? Los datos obtenidos fueron proporcionados por los responsables de la gestión administrativa – contable de la empresa.
- f) ¿Cuándo? En el periodo abril – octubre 2018 y sobre lo realizado el 2017.
- g) ¿Dónde? La aplicación de las técnicas de recolección de datos se realizará en las empresas ubicadas en la ciudad de Jaén – Cajamarca.
- h) ¿Cuántas veces? La recolección de los datos se realizará en una sola vez.
- i) ¿Cómo? La técnica que se utilizará para la recolección de datos es LA ENCUESTA, para conocer la versión de los involucrados con la problemática de estudio.
- j) ¿Con qué? La herramienta que se utilizó para la recolección de datos es el cuestionario que figura como Anexo 1, y que fue utilizado por JUAN JOSE MENDOZA CASTILLO, en la tesis: “Administración de cuentas por cobrar

y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015”, realizado en la Universidad Privada del Norte – Lima, Facultad de Negocios, cuestionario que consta de 16 ítems correspondientes ocho para cuentas por cobrar en sus dimensiones: procedimientos de crédito y políticas de crédito y ocho ítems para la variable liquidez con cuatro indicadores para cada una de las dimensiones: capacidad de pago y cumplimiento de obligaciones a corto plazo, con alternativas de respuesta dicotómica Si y No; también se utilizó la técnica de “REVISIÓN DOCUMENTAL”, útil para obtener información de libros, manuales, tesis y revistas electrónicas relacionadas a las cuentas por cobrar y la liquidez, y el instrumento usual para este caso, son las fichas bibliográficas.

VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

Validez:

LA TORRE (2007); citado por Valderrama M.S. (2013, p.206); menciona:

“Se entiende por validez el grado en que la medida refleja con exactitud el rasgo, característica o dimensión que se pretenda medir (.....), la validez se da en diferentes grados y es necesario caracterizar el tipo de validez de la prueba”. (p.74)

Para el caso de la investigación del presente proyecto se utilizó el instrumento “validado” en el trabajo de investigación mencionado de la UPN.

Confiabilidad:

Ruiz (2011), en la obra: “Construcción de instrumentos de medición en ciencias sociales”, citado por: Valderrama M.S. (2013, p.218) describe: “Consiste en determinar el grado de homogeneidad que tienen los ítems de una prueba o escala. Una manera de estimar este tipo de confiabilidad consiste en

correlacionar la distribución de cada ítem con las puntuaciones totales de la prueba y luego promediar dichos índices” (p.45)

La confiabilidad del instrumento aludido, se probó mediante la prueba del coeficiente de Crombach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde: S_i^2 = varianza del ítem i .

S_t^2 = varianza total de la suma de filas.

K= n° de preguntas o ítems.

Con datos aplicados a una prueba piloto a 16 personas y donde cada ítem se marcó una opción de la escala.

1= NO

2= SI

3= tal vez

4= no sabe, no opina

Los resultados de su aplicación fue una confiabilidad de 0.871 o sea 87.1% .

Para el presente trabajo se adoptó la escala de respuesta solo a las alternativas:

a) Si b) No

y para la satisfacción de las variables en estudio presentes en cada hipótesis se utilizó la escala basada en puntuación porcentual:

(0,25%] = INADECUADO

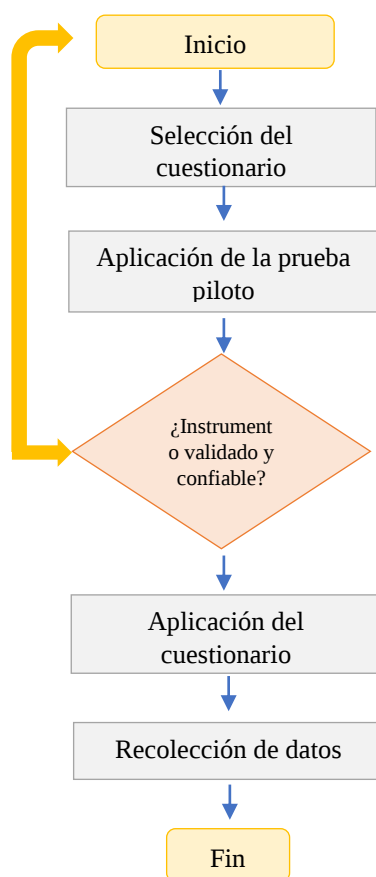
(26,50%]= DEFICIENTE

(50,75%]= SATISFACTORIO

(75,100%]= ADECUADO

3.5. Métodos y procedimientos para la recolección de datos

Para la recolección de datos, se utilizó el método de la encuesta y como instrumento el cuestionario (Anexo 1), cuyo proceso de aplicación general, se ilustra en el siguiente diagrama de flujo:



Que para el caso de la presente investigación, como se ha indicado se utilizó el instrumento validado y confiable, cuyo autor es MENDOZA CASTILLO J.J. (UPN – Lima) y aplicado en 2015, por lo que con su aplicación directa a cada uno de los funcionarios de cada empresa, seleccionados en muestra se obtuvo la información, consolidándolo en una BASE DE DATOS (Anexo 2).

3.6. Tabulación de datos

Formulada la base de datos, la cual previamente fue depurada, descartando “anomalías” en la recolección de datos, se procedió a formular tablas estadísticas

que permitan agilizar el análisis de la información y garantizar su posterior uso e interpretación, con la utilización del programa Excel se formuló:

- Tablas de frecuencia, por cada ítem del instrumento utilizado, ocho por cada variable general.
- Tablas de contingencia, base de la aplicación de la prueba de hipótesis general y específica.
- Cuadro estadístico, con el consolidado de frecuencias de “cumplimiento” de cada ítem, para el cálculo de promedios ponderados, a fin de determinar fortalezas y debilidades de cada variable.
- Tablas de correlación entre F_o y F_e de cada tabla de contingencia.

3.7. Presentación y análisis estadístico de los datos (cuadros, tablas y gráficos estadísticos)

- Para realizar el análisis estadístico, se realizó previamente una presentación de datos, cuyo procedimiento es el siguiente:
 - a) Representación escrita, que es utilizado con datos obtenidos no son numéricos.
 - b) Representación tabular: utilizada cuando los datos numéricos son ordenados en filas y columnas con las especificaciones correspondientes, según el tipo y características de dichos datos.
 - c) Representación gráfica: sencilla, adaptable al tipo de variables y que refleja con exactitud los datos, por ello se utilizará el diagrama de sectores circulares.
- Para el análisis e interpretación de resultados se consideran los siguientes aspectos:

- a) Análisis descriptivo: se efectuó utilizando tablas de frecuencias, por cada uno de los ítems del instrumento utilizado, seguido de un diagrama de barras por la naturaleza cualitativa de las variables en estudio y tablas de contingencia de apoyo a la prueba de hipótesis.
- b) Interpretación de resultados: se realizó con el apoyo del marco teórico en lo que correspondía.
- c) Prueba de hipótesis: se utilizó la prueba de CHI – cuadrado, que permite determinar si existe una relación entre dos variables categóricamente nominales u ordinales (o intervalos o razón reducidos a ordinales).
- d) Para determinar la forma como incide las cuentas por cobrar en la liquidez, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, para las variables F_o y F_e de cada una de las tablas de contingencia que sirvieron para establecer la relación entre variables generales y específicas mediante el estadístico Chi-cuadrado.

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

ANALISIS DESCRIPTIVO.-

A. Para la variable independiente:

Ítem 01

¿En su empresa se realiza un análisis previo al cliente como requisito para otorgarle un crédito de venta?

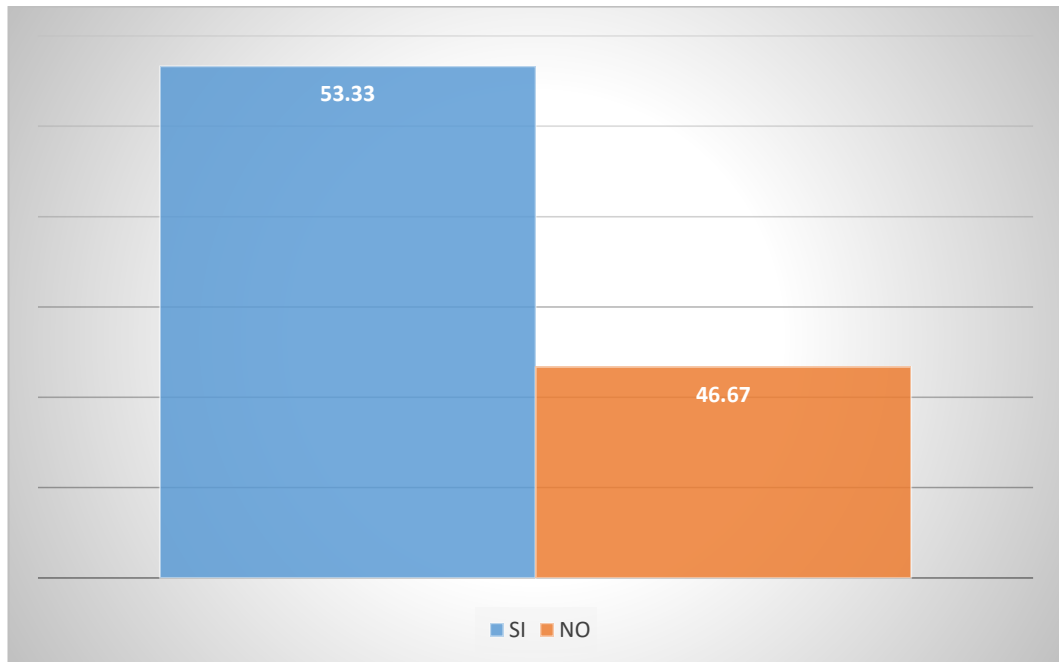
Tabla 1

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	16	53.33	53.33
No	14	46.67	100
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 1



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Del total de encuestados, el 53.33% considera que si se realiza en su empresa el análisis previo del cliente para otorgarle crédito de venta, mientras que el 46.67% considera que no se efectúa con la rigurosidad que se requiere.

Ítem 02

¿En su empresa se analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?

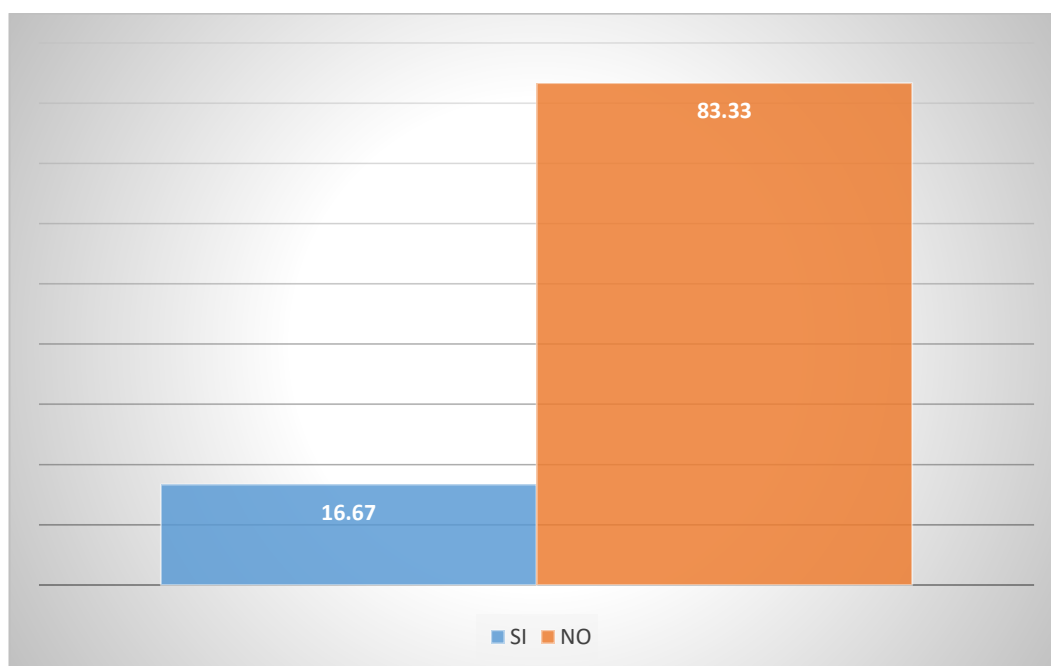
Tabla 2

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	5	16.67	16.67
No	25	83.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 2



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 16.67% de encuestados, sostiene que la empresa si analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito, el 83.33% considera que no se realiza, salvo cuando los casos lo ameritan o hay alguna sospecha de riesgo.

Ítem 03

¿Considera usted que su empresa debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos a sus clientes?

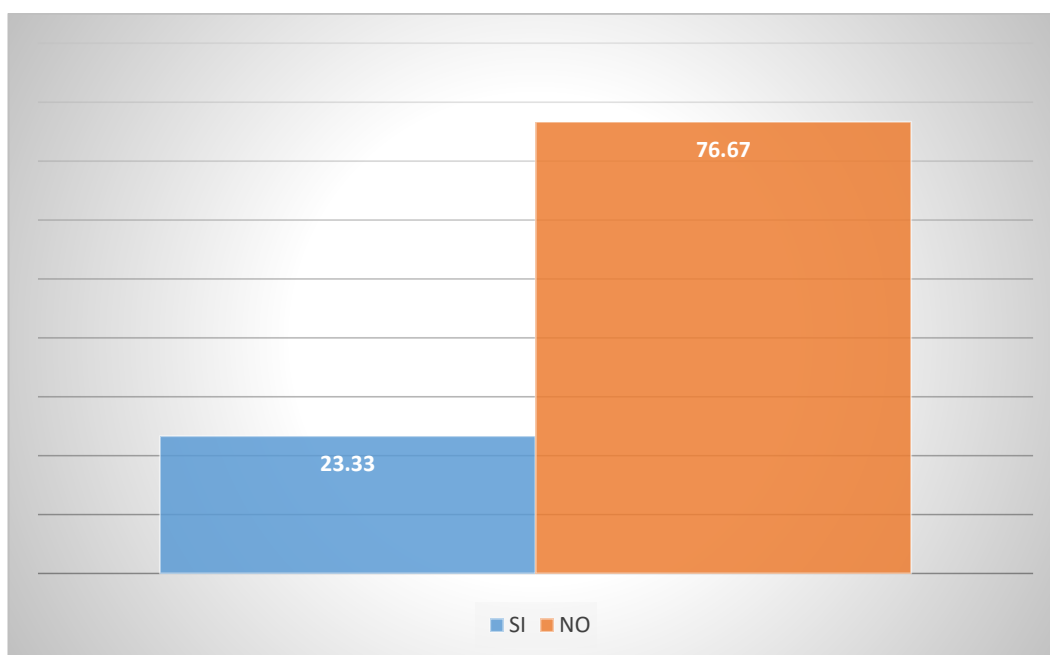
Tabla 3

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	7	23.33	23.33
No	23	76.67	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 3



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Del total de personal encuestado, 23.33% considera que se debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos y el 76.67% considera que debe hacerse en ocasiones que haya sospecha de fraude, por la naturaleza del negocio o porque se requiere mayor recurso.

Ítem 04

¿En su empresa se establecen condiciones de crédito, que permitan una eficiente gestión de las cuentas por cobrar?

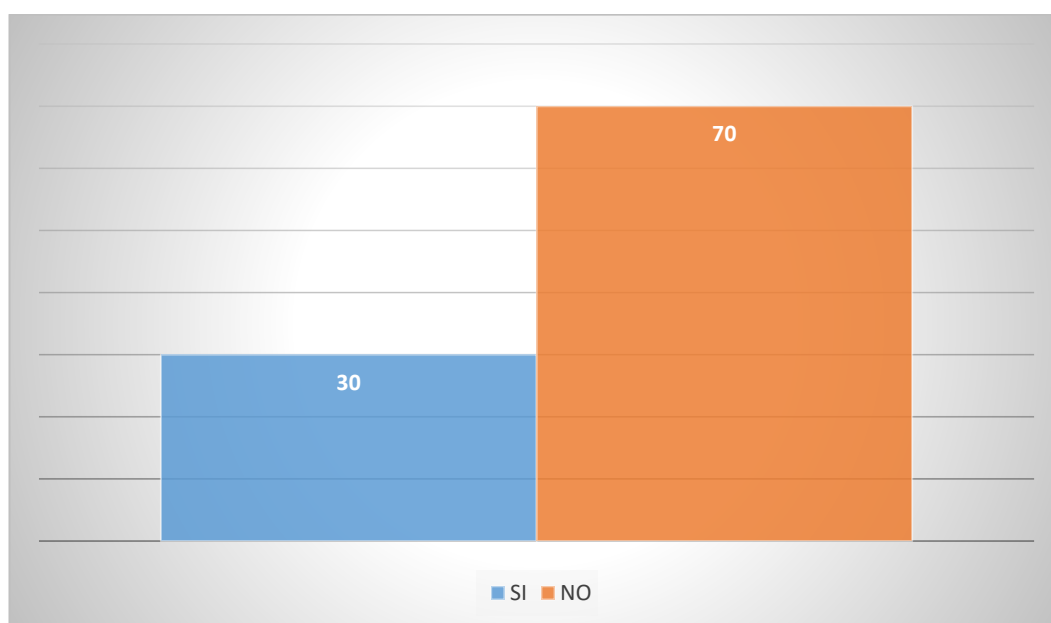
Tabla 4

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	9	30	30
No	21	70	100
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 4



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 30% de encuestados, ante la pregunta de que si se da el caso en su empresa, condiciones de crédito que permiten una eficiente gestión de las cuentas por cobrar manifiesta afirmativamente, mientras que el 70% sostiene que NO, situación que por la naturaleza del negocio parecieron no necesarias.

Ítem 05

¿Cuenta su empresa con un manual de procedimientos crediticos que permita recuperar oportunamente los créditos concedidos?

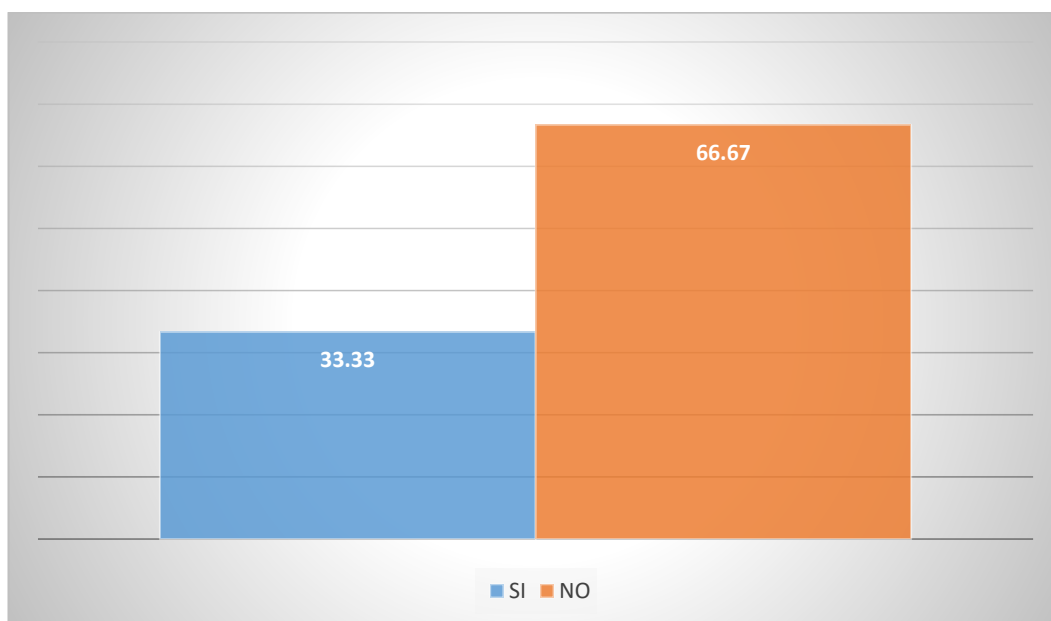
Tabla 5

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	10	33.33	33.33
No	20	66.67	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 5



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Sobre la consulta de que si la empresa tiene un manual de procedimientos crediticos que permita recuperar oportunamente los créditos concedidos, el 33.33% considera que en su institución si existe, mientras que el 66.67% restante adolece de dicho documento de gestión.

Ítem 06

¿Su empresa ha establecido políticas de cobranza eficientes que permitan obtener un nivel adecuado de liquidez?

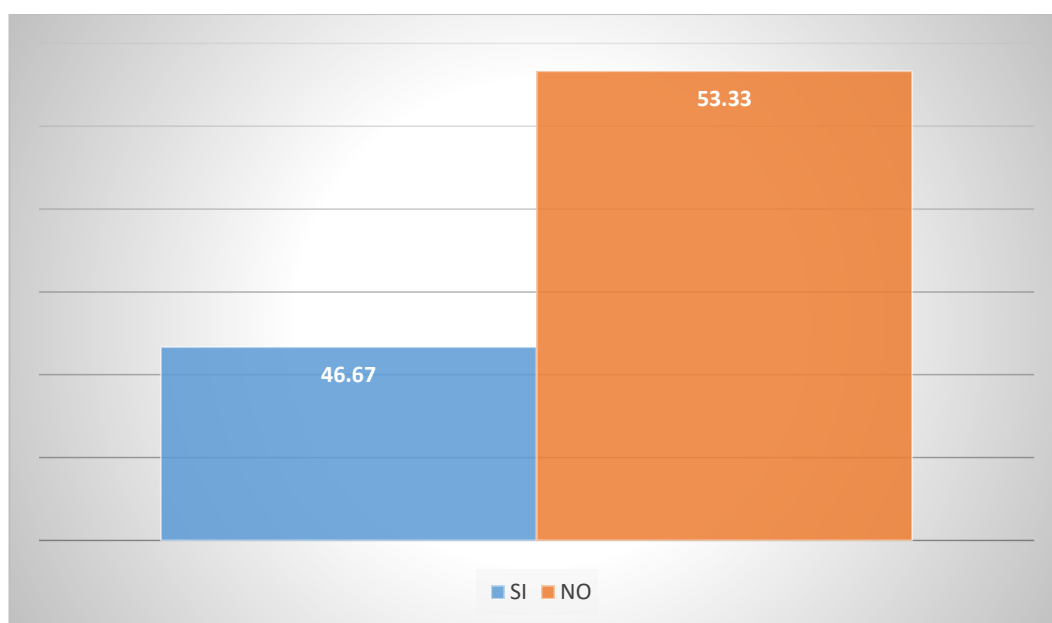
Tabla 6

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	14	46.67	46.67
No	16	53.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 6



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 46.67% de encuestados considera que su empresa se ha visto obligada a establecer políticas de cobranza que las circunstancias requieran para evitar que el problema de morosidad y el déficit de liquidez se acentúe y el 53.33% estima que la medida a pesar de ser necesaria no se ha establecido.

Ítem 07

¿Considera usted que una evaluación periódica del crédito permite una buena gestión de las cuentas por cobrar?

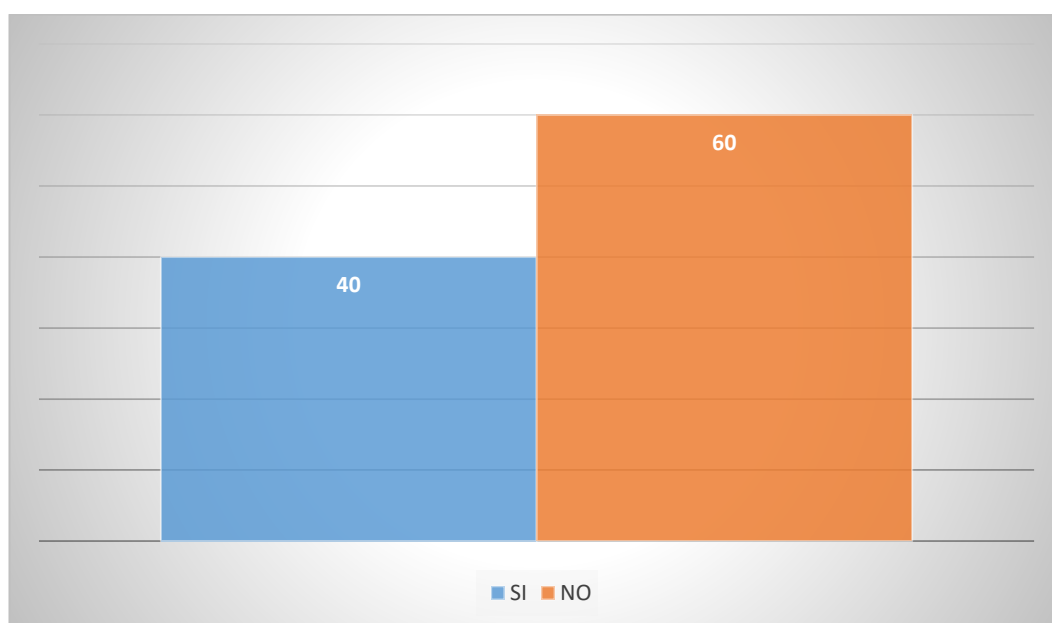
Tabla 7

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	12	40	40
No	18	60	100
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 7



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Del 100% de encuestados, el 40% estima que un buen elemento para desarrollar una buena gestión de las cuentas por cobrar es la evaluación periódica del crédito otorgado, mientras que el 60% considera que esta medida NO se hace necesaria salvo en situaciones donde haya una seguridad de fraude por parte del beneficiario del préstamo.

Ítem 08

¿Considera usted que la aplicación de descuentos por pronto pago, permitirá recuperar rápidamente las cuentas de pago pendientes?

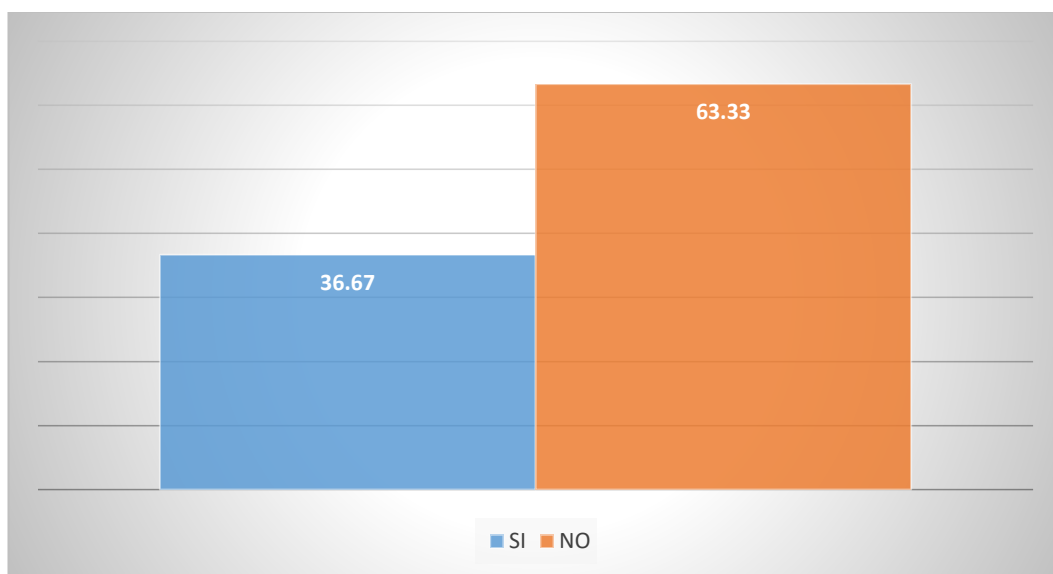
Tabla 8

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	11	36.67	36.67
No	19	63.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 8



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 36.67% de encuestados, considera que la aplicación de descuentos por pronto pago, es una política que incentivará la recuperación de créditos más rápido, y el 63.33% estima que en su empresa no es aplicable, salvo ocasiones especiales, porque atenta contra la rentabilidad de la empresa.

Ítem 09

¿Su empresa genera suficiente flujo de efectivo para asegurar sus operaciones?

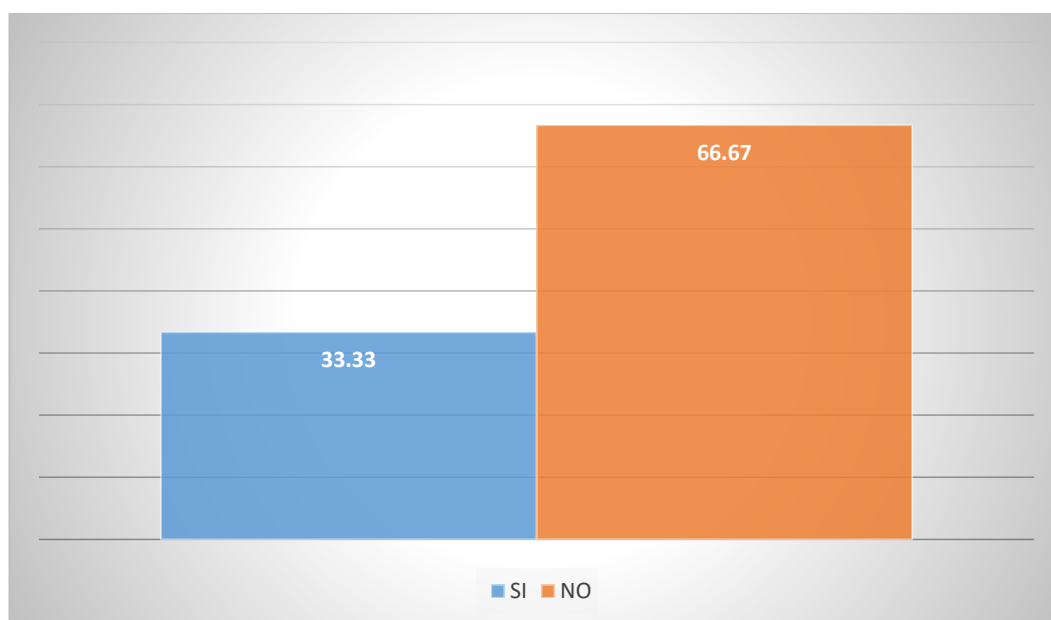
Tabla 9

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	10	33.33	33.33
No	20	66.67	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 9



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Frente a la preocupación de que si las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén, general el suficiente efectivo para asegurar sus operaciones, el 33.33% considera que si se da el caso, pues de lo contrario tendrían problemas de funcionamiento, mientras que el 66.67% sostiene su preocupación por ser un caso que ocurre en sus empresas.

Ítem 10

¿En su empresa se utiliza el ratio de liquidez general para evaluar la liquidez que se requiere?

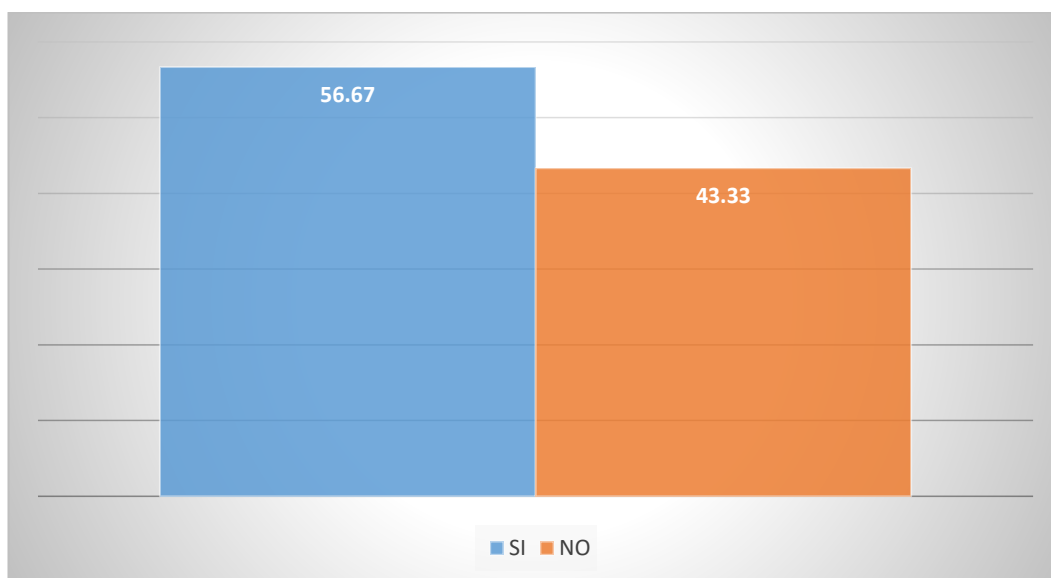
Tabla 10

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	17	56.67	56.67
No	13	43.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 10



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 56.67% de encuestados considera que si se utiliza el ratio de liquidez general cuando se quiere evaluar el grado de liquidez que posee la empresa para tener información confiable, mientras que el 43.33% recurren más a la experiencia e intuición.

Ítem 11

¿En su empresa se utiliza el ratio de prueba acida para medir la capacidad de pago necesaria?

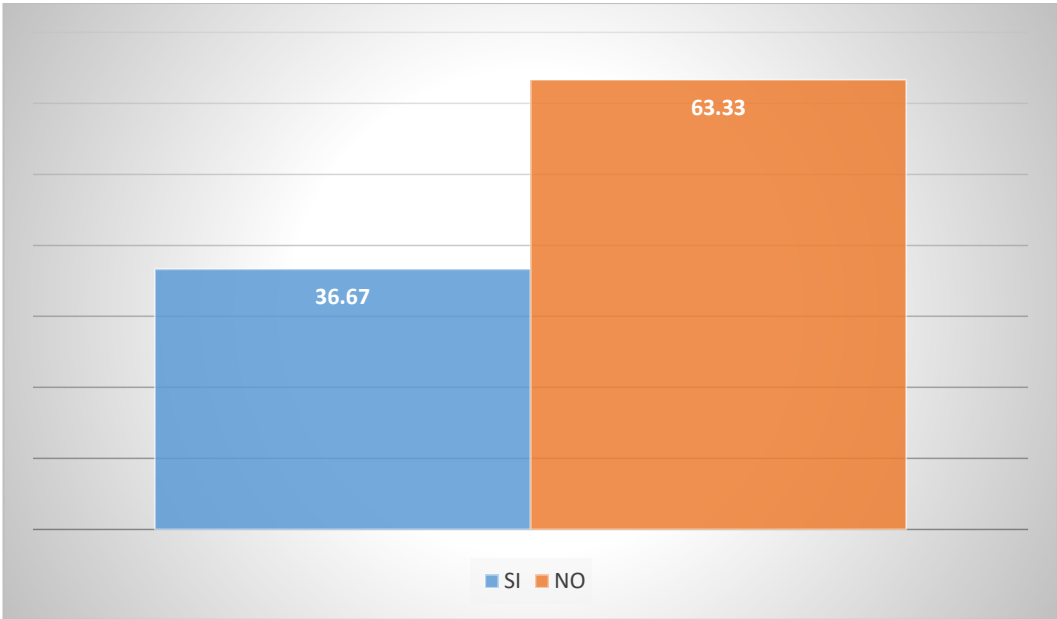
Tabla 11

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	11	36.67	36.67
No	19	63.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 11



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 36.67% de encuestados, sostiene que la prueba ácida se aplica en la empresa cuando el gerente administrador o propietario consulta a la unidad de contabilidad, sobre la capacidad de pago, por lo general a fin de mes, el 63.33% considera que NO se hace, salvo, cuando hay problemas de liquidez para pagos.

Ítem 12

¿Su empresa ha afrontado en ocasiones problemas de falta de capacidad de trabajo por razones de liquidez?

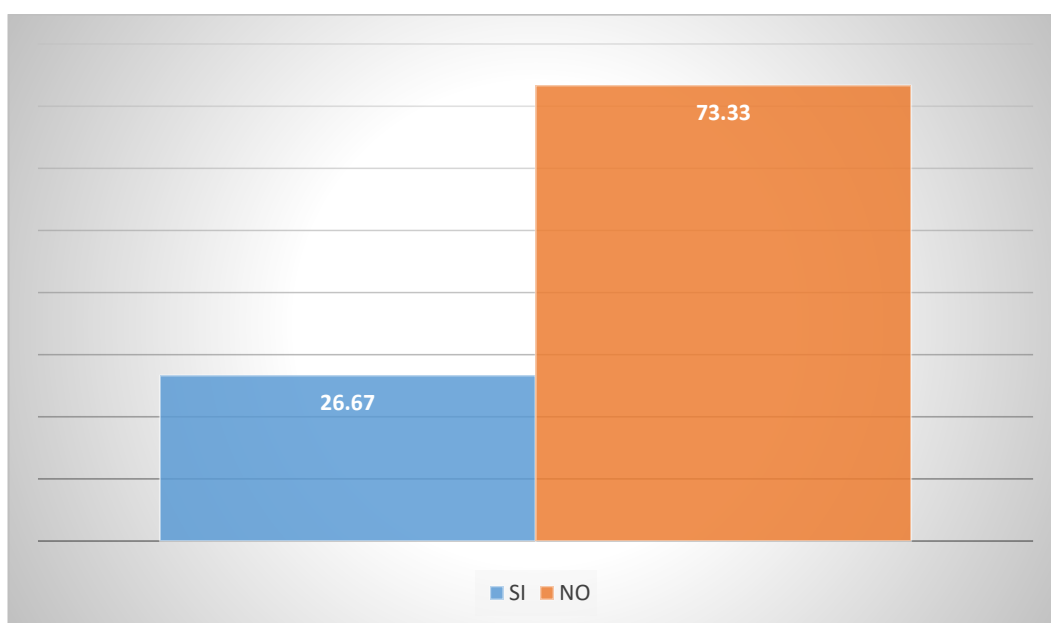
Tabla 12

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	8	26.67	26.67
No	22	73.33	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 12



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Sobre el problema de falta de capital de trabajo ocasionado por razones de liquidez, el 26.67% considera ser problema que afrontan la mayoría de los negocios y no está exceptuados de comercio agroquímico, el 73.33% estudia que NO se ha dado el caso en su empresa.

Ítem 13

¿Su empresa cumple con sus obligaciones comerciales oportunamente?

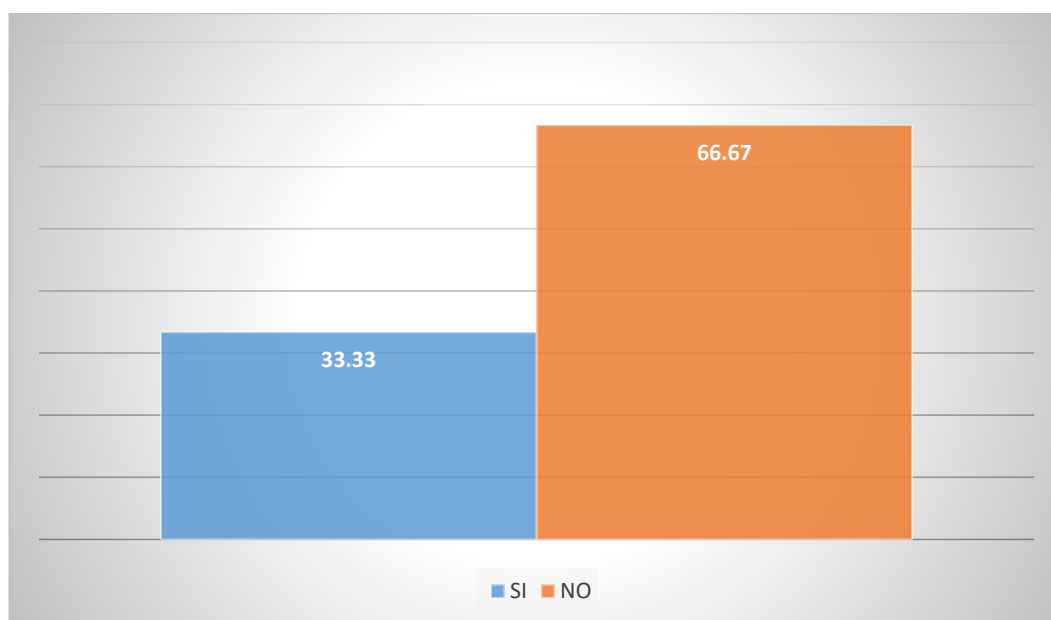
Tabla 13

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	10	33.33	33.33
No	20	66.67	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 13



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Para el personal encuestado, el 33.33% considera que en su empresa no hay ese tipo de problema y se cumple oportunamente, el 66.67% considera que en su empresa si se presenta ese problema y se tiene que diferir el pago previo acuerdo de partes.

Ítem 14

¿Considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar permitirá tener la liquidez necesaria para el cumplimiento de las obligaciones laborales de la empresa?

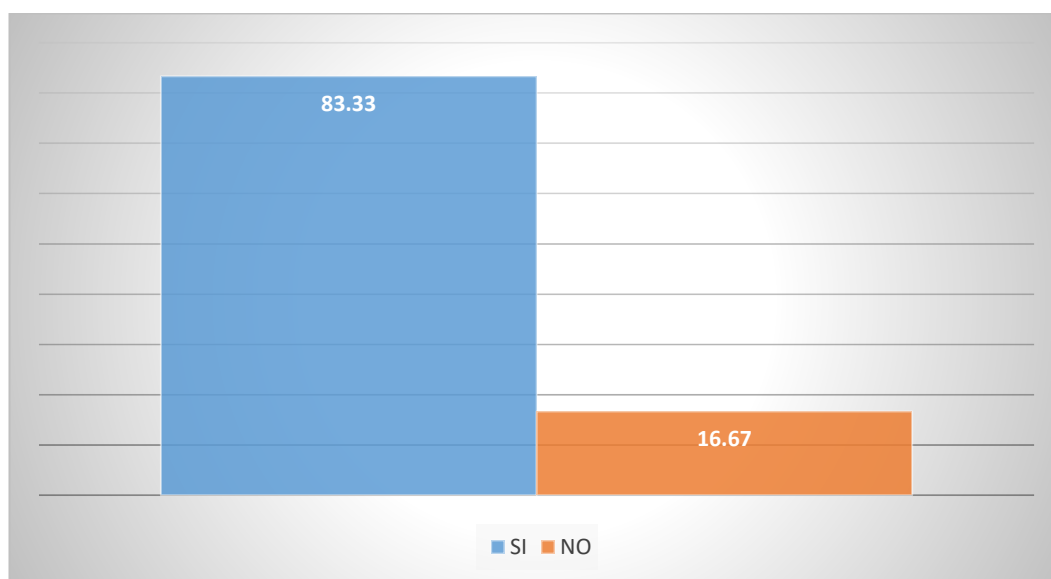
Tabla 14

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	25	83.33	83.33
No	5	16.67	100.00
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 14



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Del total de personal encuestado el 83.33% sostiene que por situaciones que se dan en su empresa, una buena gestión de cuentas por cobrar permite tener la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales, mientras que el 16.67% considera que no resulta ser una buena opción, considerando que, los compromisos laborales deben ser independientes de un proceso administrativo de recaudación de fondos.

Ítem 15

¿En su empresa, la falta de liquidez genera problemas en el cumplimiento del pago de impuestos a los que esta afecta?

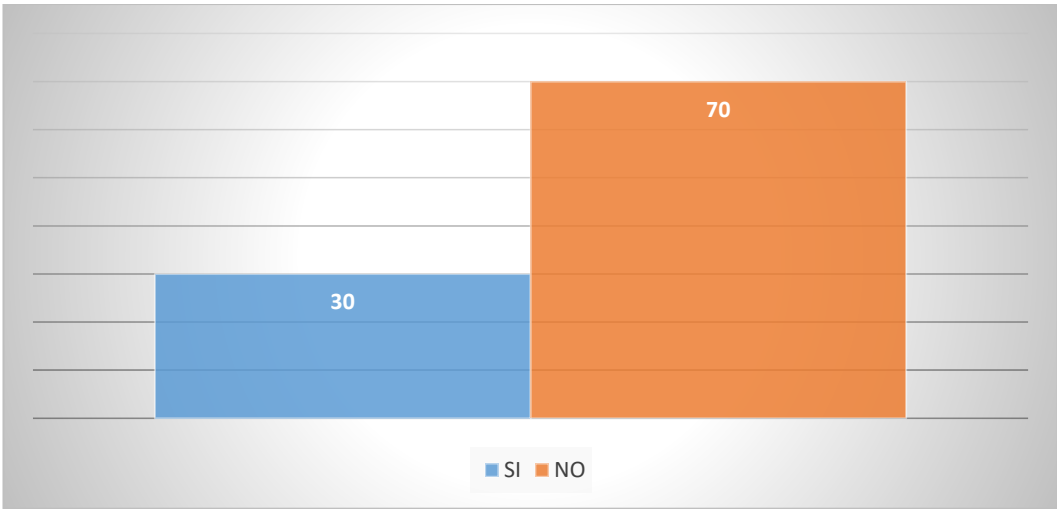
Tabla 15

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	9	30	30
No	21	70	100
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 15



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 30% de encuestados a la pregunta de que si la falta de liquidez en su empresa genera incumplimiento del pago de impuestos a las cuales este afecta la empresa, considera que si es el caso, mientras que el 70% considera que esta situación no se da, salvo en situaciones extremas pero que de todas maneras es problema que requiere tratamiento.

Ítem 16

¿En ocasiones su empresa recurre al financiamiento para solucionar problemas de liquidez?

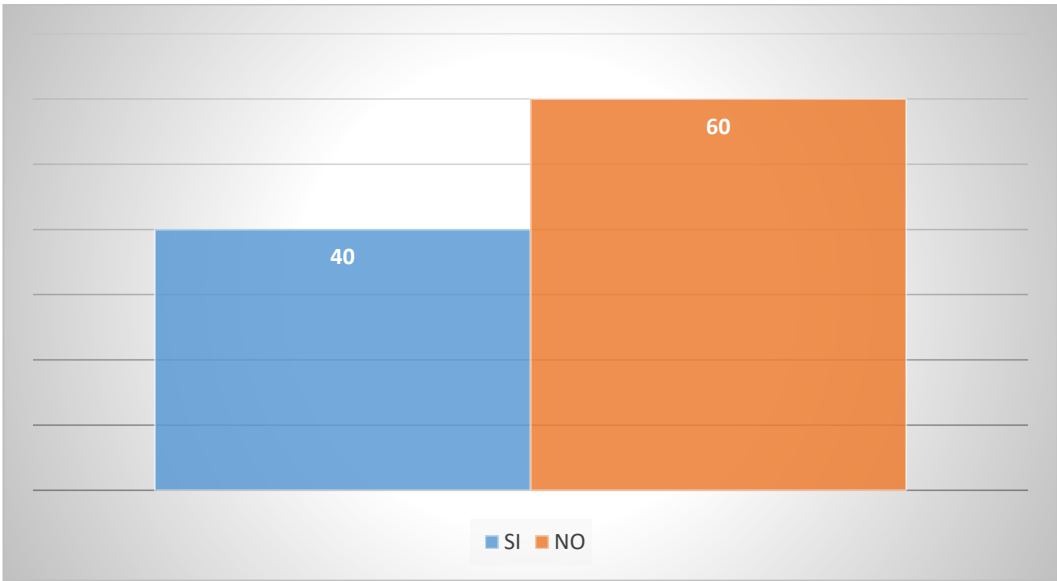
Tabla 16

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia porcentual	Frecuencia % acumulada
Si	12	40	40
No	18	60	100
TOTAL	30	100	

Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Gráfico 16



Fuente: Base de datos de encuesta – Anexo 2.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 40% de encuestados, considera como una alternativa frente a la deficiencia de liquidez, las empresas tengan que recurrir al financiamiento bancario, para asegurar su funcionamiento y el cumplimiento de sus obligaciones, sin embargo, el 60% considera que en su empresa no se da esa alternativa, salvo, casos extremos cuando la cobranza no ha dado los resultados esperados.

RESULTADOS SOBRE LA PERCEPCION DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE AGROQUÍMICOS JAÉN 2018.

Cuadro resumen N°1

DIMENSION

A.- PROCEDIMIENTO DE CRÉDITO N=30 (Si)%		Pond. Por dim.	Prom.pond. Por dim.	Pond. Por variable	Prom. Pond. De variable
Indicadores					
Análisis previo al cliente	16 – 53.33	0.25	13.3325	0.125	
Análisis de capacidad de pago del cliente	5 – 16.67	0.50	8.335	0.250	
Supervisión del crédito	7 – 23.33	0.10	2.333	0.05	
Condiciones del crédito	9 – 30.00	0.15	4.5	0.075	
		1.00	28.50		
B.- POLÍTICAS DE CRÉDITO		Pond. Por dim.	Prom.pond. Por dim.	Pond. Por variable	Prom. Pond. De variable
Indicadores					
Manual de procedimientos de 10 crédito	10 – 33.33	0.15	4.9995	0.075	
Política de cobranza eficiente	14 – 46.67	0.50	23.335	0.25	
Evaluación del periodo de crédito	12 – 40.00	0.10	4.000	0.05	
Aplicación de descuento por pronto pago	11 – 36.67	0.25	9.1675	0.125	
		1.00	41.502		
				1	35.001

Escala:

[0 – 25%] —→ Inadecuado

[25 – 50%] —→ Deficiente

[50 – 75%] —→ Satisfactorio

[74 – 100%] —→ Adecuado

RESULTADOS SOBRE LA PERCEPCION DE LA LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE AGROQUÍMICOS JAÉN 2018.**Cuadro resumen N°2****DIMENSION**

A.- CAPACIDAD DE PAGO N=30 (Si)%	Pond. Por dim.	Prom.pond. Por dim.	Pond. Por variable	Prom. Pond. De variable
Indicadores				
Nivel de flujo de efectivo 10 – 33.33	0.25	8.3325	0.125	
Utilización de ratio de liquidez general 17 – 56.67	0.25	14.1675	0.125	
Utilización de prueba ácida 11 – 36.67	0.25	9.1675	0.125	
Afrontamiento de falta de capital de trabajo 8 – 26.67	0.25	6.6675	0.125	
B.- OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	Pond. Por dim.	Prom.pond. Por dim.	Pond. Por variable	Prom. Pond. De variable
Indicadores				
Cumplimiento de obligaciones comerciales 10 – 33.33	0.25	8.3325	0.125	
Cumplimiento de obligaciones laborales 25 – 83.33	0.25	20.8325	0.125	
Cumplimiento de pago de impuestos 9 – 30.00	0.25	7.5000	0.125	
Requerimiento de financiamiento 12 – 40.00	0.25	10.0000	0.125	
	1.00	46.665		
				42.5

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS GENERAL:

La gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén – 2018.

TABLA DE CONTINGENCIA

Para la verificación, se contrastó el ítem 5 correspondiente a gestión de cuentas por cobrar con el ítem 9 de la parte de liquidez, en el instrumento de recolección de datos, considerando un criterio analítico sobre lo más representativo.

Tabla 17

			9.- Su empresa genera suficiente flujo de efectivo para asegurar sus operaciones?		TOTAL
			Si	No	
5.-Cuenta su empresa con un manual de procedimientos crediticos que permita recuperar oportunamente los créditos concedidos?	Si	Fo	10	0	10
		Fe	3.3	6.67	
	No	Fo	0	20	20
		Fe	6.67	13.3	
TOTAL			10	20	30

Formulación de hipótesis nula H₀ y alternativa H₁.

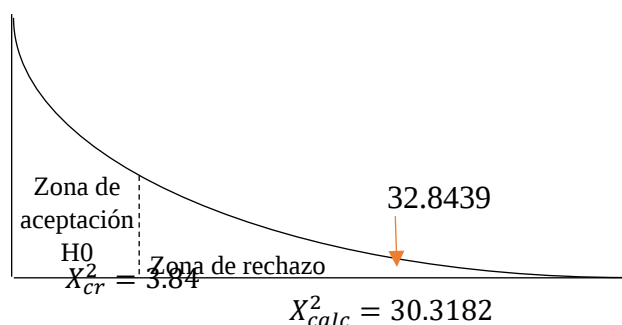
H₀: La gestión de las cuentas por cobrar no está relacionada con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

H₁: La gestión de las cuentas por cobrar ESTÁ relacionada con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

Prueba de CHI – cuadrado:

- Nivel de significación 5%
- Grados de libertad = (2-1)(2-1)=1
- Valor de X^2 calculado = 30.31821827 $X^2 = \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e}$
- Valor de X^2 calculado con corrección de continuidad: $X^2 = \sum \frac{(|F_o - F_e| - 0.5)^2}{F_e} = 32.8438985$
- N° de casos validos=30

Gráfico 17



Decisión: por tanto se rechazó H_0 y se acepta H_1 ; es decir las variables están relacionadas y en consecuencia se concluye que la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén están RELACIONADAS y la diferencia entre el valor tabulado y calculado de la CHI – cuadrado es bastante significativa $32.84 - 3.84 = 29$.

HIPOTESIS ESPECIFICA 1

Los procedimientos en el otorgamiento del crédito inciden directamente en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

TABLA DE CONTINGENCIA

Para la verificación se contrastó el ítem 4 correspondiente a la dimensión “procedimientos de crédito” considerado en la gestión de cuentas por cobrar con el ítem 9 de la variable liquidez, del instrumento de recolección de datos.

Tabla 18

			9.- Su empresa genera suficiente flujo de efectivo para asegurar sus operaciones?		TOTAL
			Si	No	
5.-En su empresa se establecen condiciones de crédito que permiten una eficiente gestión de cuentas por cobrar?	Si	F _o	9	0	9
		F _e	3	6	
	No	F _o	1	20	21
		F _e	7	14	
TOTAL			10	20	30

Formulación de hipótesis nula H_0 y alternativa H_1 .

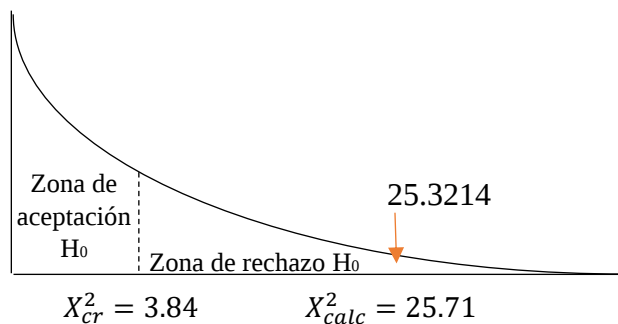
H_0 : Los procedimientos en el otorgamiento del crédito no están relacionado con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

H_1 : Los procedimientos en el otorgamiento del crédito ESTÁN relacionados con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

Prueba de CHI – cuadrado:

- Nivel de significación 5%
- Grados de libertad = $(2-1)(2-1)=1$
- Valor de X^2 tabulado = 3.86
- Valor de X^2 calculado = 25.71428571
- Valor de X^2 con corrección de continuidad = 25.32142857
- N° de casos validos=30

Gráfico 18



Decisión: puesto que $X^2_{crit} = 3.84 < X^2_{calc.} = 25.71$, se rechaza H_{01} y se acepta H_{11} , en consecuencia, las dos variables están relacionadas y se concluye que la liquidez de la empresa está relacionado con los procedimientos para el otorgamiento de crédito en las empresas comercializadoras de agroquímicos Jaén 2018, y además, está el valor CHI – cuadrado calculado muy distante del valor crítico de la misma, con una diferencia de valores muy significativa $25.32-3.84=21.48$.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 2

La gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de agroquímicos de la ciudad de Jaén 2018.

TABLA DE CONTINGENCIA

Para la verificación se contrastó el ítem 7 de la gestión de cuentas por cobrar y el ítem 11 correspondiente a la dimensión “capacidad de pago” considerado para la variable liquidez en el instrumento de recolección de datos.

Tabla 19

			11.- La empresa utiliza el ratio de prueba ácida para medir su capacidad de pago necesaria?		TOTAL
			Si	No	
7.- La evaluación periódica del crédito permite una buena gestión de las cuentas por cobrar?	Si	Fo	11	1	12
		Fe	4.4	7.6	
	No	Fo	0	18	18
		Fe	6.6	11.4	
TOTAL			11	19	30

Formulación de hipótesis nula H_0 y alternativa H_1 .

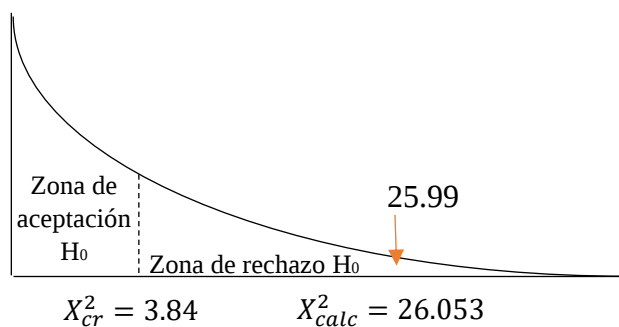
H_{02} : La gestión de cuentas por cobrar NO está relacionada con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

H₁₂: La gestión de cuentas por cobrar está relacionada con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

Prueba de CHI – cuadrado:

- Nivel de significación 5%
- Grados de libertad = (2-1)(2-1)=1
- Valor de X^2 tabulado = 3.84
- Valor de X^2 calculado = 26.05263158
- Valor de X^2 con corrección de continuidad = 25.99162679
- N° de casos validos=30

Gráfico 19



Decisión: puesto que $X^2_{crit} = 3.84 < X^2_{calc.} = 26.053$, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_{12} , es decir las dos variables están relacionadas, lo que quiere decir que: la gestión de cuentas por cobrar está relacionado con la capacidad de pago en las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018, además la diferencia de valores en tabla y calculados de la CHI – cuadrado es significativo $25.9916-3.84=22.15$.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 3

Las políticas de crédito inciden de manera directa en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos de la ciudad de Jaén 2018.

TABLA DE CONTINGENCIA

Para la verificación de esta hipótesis se contrastó el ítem 6 correspondiente a la dimensión “Políticas de crédito” considerada en la variable gestión de cuentas por cobrar con el ítem 10 correspondiente a la variable 1 “Liquidez” en el instrumento utilizado para la recolección de datos.

Tabla 20

			10.-En la empresa se utiliza el ratio de liquidez general para evaluar la liquidez que se requiere?		TOTAL
			Si	No	
6.-La empresa ha establecido políticas de cobranza eficientes que permitan tener un nivel adecuado de liquidez?	Si	F _o	14	0	14
		F _e	7.93	6.07	
	No	F _o	3	13	16
		F _e	9.07	6.93	
TOTAL			17	13	30

Formulación de hipótesis nula H₀ y alternativa H₁.

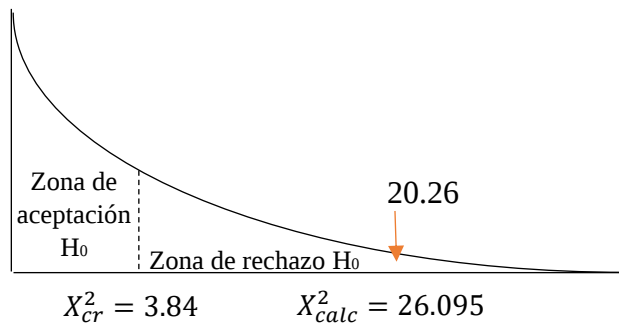
H₀₃: Las políticas de crédito no están relacionadas con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

H₁₃: Las políticas de crédito ESTAN relacionadas con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

Prueba de CHI – cuadrado:

- Nivel de significación 5%
- Grados de libertad = $(2-1)(2-1)=1$
- Valor de X^2 tabulado = 3.84
- Valor de X^2 calculado = 20.09527398
- Valor de X^2 con corrección de continuidad = 20.25951413
- N° de casos validos=30

Gráfico 20



Decisión: puesto que $X^2_{crit} = 3.84 < X^2_{calc.} = 26.26$, se rechaza la hipótesis nula H_{03} y se acepta la hipótesis alternativa H_{13} , es decir entonces que las variables indicadas están relacionadas.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 4

La gestión de cuentas por cobrar, incide de manera directa y significativa en el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

TABLA DE CONTINGENCIA

Para la verificación de esta hipótesis, se contrastó el ítem 8, correspondiente a la variable “Gestión de cuentas por cobrar” y el ítem 13 correspondiente a la dimensión “cumplimiento de obligaciones de corto plazo” en la variable liquidez, en el instrumento de recolección de datos utilizado para el estudio.

Tabla 21

			13.- La empresa cumple con sus obligaciones comerciales oportunamente?		TOTAL
			Si	No	
8.- La aplicación de descuentos por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas por cobrar pendientes?	Si	F _o	9	2	11
		F _e	3.67	7.33	
	No	F _o	1	18	19
		F _e	6.33	12.67	
TOTAL			10	20	30

Formulación de hipótesis nula H₀ y alternativa H₁.

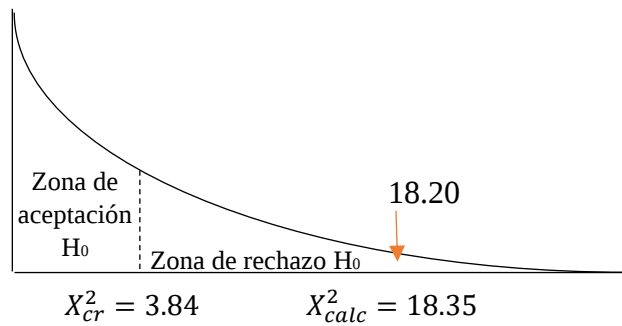
H₀₄: La gestión de cuentas por cobrar NO está relacionadas con el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

H₁₄: La gestión de cuentas por cobrar ESTÁ relacionada con el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.

Prueba de CHI – cuadrado:

- Nivel de significación 5%
- Grados de libertad = (2-1)(2-1)=1
- Valor de X^2 tabulado = 3.84
- Valor de X^2 calculado = 18.346743
- Valor de X^2 con corrección de continuidad = 18.2043714
- N° de casos validos=30

Gráfico 21



Decisión: como $X^2_{crit} = 3.84 < X^2_{calc.} = 18.20$, se rechaza la hipótesis nula H_{04} y se acepta la hipótesis alternativa H_{14} , es decir entonces que las variables indicadas están relacionadas y la diferencia entre los valores en tabla y calculados de CHI – cuadrado es significativa 14.51.

CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1. Respecto a la variable “Gestión de cuentas por cobrar”, fue analizado, respecto a dos dimensiones: el procedimiento de crédito y políticas de crédito.

1.1. Respecto a la primera se consideraron cuatro indicadores que a la luz de sus resultados obtenidos respecto al “Cumplimiento de los aspectos formulados y considerando para todo el análisis la escala en porcentaje de (0.25%) considerado como “inadecuado” (25%,50%) como deficiente, de (50%,75%) como satisfactorio y (75%,100%) como adecuado, que en el caso de las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018, sobre la realización del análisis previo al cliente (documentación exigida y otros) se considera “satisfactorio” al tener un 53.33% que lo realiza, sobre el análisis de la capacidad de pago, se considera como “inadecuado” dado que el 23.33% lo considera realizado y en lo que se refiere al conocimiento de las condiciones del crédito que el negocio establece se considera como “deficiente” con un puntaje del 30% y considerando, ponderaciones correspondientes a cada uno de los indicadores considerados en esta dimensión en los valores 0.25, 0.50, 0.10 y 0.15 respectivamente, se obtiene un promedio ponderado de 28.50% para la dimensión “procedimiento de crédito” que lo tipifica como DEFICIENTE”.

1.2. Respecto a la dimensión “políticas de crédito” también se consideraron cuatro indicadores y de sus resultados en lo referente al “cumplimiento” de los aspectos formulados y considerando la escala indicada anteriormente de “capacidad se tiene en lo que respecta a la existencia en las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén, un manual de procedimientos del crédito, el 33.33% refirió su existencia, por lo que, este indicador se tipifica como DEFICIENTE. En cuanto a existencia en las empresas de políticas de cobranza eficientes, el resultado correspondiente a una posición afirmativa es de 46.67%

con lo que se considera como DEFICIENTE, de igual manera, para el indicador “evaluación del periodo de crédito” también se considera como DEFICIENTE, al registrar un 40% de cumplimiento y finalmente para el indicador “aplicación de descuento por pronto pago”, esta medida se tipifica como DEFICIENTE. También puesto que el 36.67% de encuestados considera como una política aplicable para recuperar los créditos otorgados con mayor prontitud y eficiencia. Además considerando una ponderación para cada uno de los ítems en esta dimensión con valores 0.15, 0.50, 0.10 y 0.25 respectivamente se obtiene una calificación basada en el promedio ponderado de 41.5% de DEFICIENTE y si se considera a los ocho indicadores de la variable (correspondientes a las dos dimensiones) ponderaciones con valores 0.125, 0.25, 0.05, 0.075, 0.25, 0.05 y 0.125 respectivamente (deducidas y concordantes con las ponderaciones por dimensión), se obtiene un promedio ponderado de 35.001% con lo que se tipifica a la gestión de cuentas por cobrar en las empresas comercializadoras de agroquímicos como DEFICIENTE.

2. Con respecto a la variable “Liquidez”, también se ha analizado en el contexto de dos dimensiones: “Capacidad de pago” de la empresa y sus “Obligaciones a corto plazo”.

2.1. En relación a la primera, se ha realizado en función de cuatro dimensiones que a la luz de sus resultados se puede calificar en términos de sus puntuaciones según la escala referida anteriormente; así en relación al “nivel de flujo de efectivo”, se obtuvo un 33.33% de cumplimiento (o respuesta afirmativa) con lo que se puede calificar como DEFICIENTE; respecto a “la utilización del ratio de liquidez general” en las empresas para los fines a que tiene lugar, esto se puede calificar como “satisfactorio” pues lo sustenta el 56.67% de puntuación porcentual, respecto a “la utilización de la prueba ácida” para medir la capacidad de pago

necesaria, el 36.67% de cumplimiento, permite calificarlo como DEFICIENTE, en relación a “el afrontamiento de falta de capital de trabajo”, ocurrida por razones de liquidez, el puntaje de 26.67% de cumplimiento o sea de la ocasión u ocasiones que en las empresas se haya suscitado ese problema lo califica como DEFICIENTE y toda la variable tendrá una tipificación DEFICIENTE al tener un ponderado de 38.33%.

2.2. Respecto a la segunda dimensión: “obligaciones a corto plazo”, también se analizó respecto a cuatro indicadores cuya calificación y puntaje sustentatorio es como sigue en relación al cumplimiento de obligaciones comerciales, el 33.33% obtenido, refuerza la calificación de DEFICIENTE, en cuanto al “cumplimiento de obligaciones laborales” el 83.33% de puntuación sobre el cumplimiento lo califica como ADECUADO. Además sobre el cumplimiento del pago de impuesto por parte de las empresas comercializadoras de agroquímicos con el porcentaje de 30% se lo califica como DEFICIENTE y finalmente sobre el requerimiento de parte de las empresas, de recurrir al financiamiento para solucionar problemas de liquidez el puntaje de 40% que sostiene que se realiza, lo califica como DEFICIENTE y si se considera a cada uno con igual ponderación (0.25) la dimensión de “obligaciones” a corto plazo sobre su cumplimiento se obtiene un promedio ponderado de 46.665% que lo tipifica como DEFICIENTE, y finalmente si se considera a la variable “Liquidez” con una ponderación para los ocho factores (cuatro de cada una de las dimensiones: capacidad de pago y obligaciones a corto plazo) de 0.125 c/u. se tiene un promedio ponderado de 42.5%, puntaje que lo afirma a la variable como DEFICIENTE.

3. Respecto a la contrastación de hipótesis.

3.1. Respecto a la contrastación de hipótesis general, referida a la incidencia de la variable “Gestión de cuentas por cobrar” en la variable “Liquidez”, se utilizó la prueba CHI – cuadrado por tratarse de dos variables nominales (escala de calificación de intervalos), y para construir las tablas de contingencia tanto de frecuencias observadas (F_o) como de frecuencias esperadas (F_e), y considerando las alternativas de respuesta dicotómica (Si, No), se obtuvo una matriz 2x2, lo que permite determinar los grados de libertad $gl=1$; y a un nivel de significación del 5% para obtener el valor crítico (de tabla) para Chi – cuadrado de 3.84 que comparado con el valor calculado de 30.3182, obtenido a partir de F_o y F_e , en la elección de un indicador para la variable gestión de cuentas por cobrar y otro para el indicador de liquidez; que en el caso fueron considerados el 5 y 9 respectivamente y como $gl=1$ entonces el valor de Chi – cuadrado con corrección de continuidad fue 32.8439, con lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa, es decir se demuestra que las variables están relacionadas, además del cálculo del coeficiente de correlación entre $X=F_o$; $Y=F_e$ entre los:

X	10	0	0	20
Y	3.33	6.67	6.67	13.13

Se obtiene un valor del coeficiente de correlación $r=0.6218176961=62.18\%$; lo que indica una relación directa y significativa.

3.2. Para la contrastación de la hipótesis específica 1. Se utilizó el ítem 4 por gestión de cuentas por cobrar y el ítem 9 para liquidez. Obteniéndose un valor de Chi – cuadrado calculado de 25.7143 y un valor de Chi – cuadrado con corrección de continuidad de 25.3214 (por $gl=1$) lo que implica rechazar H_0 hipótesis nula y

aceptar la alternativa, es decir que los procedimientos en el otorgamiento del crédito están relacionados con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos además de los valores:

$F_0=X$	9	0	1	20
$F_e=Y$	3	6	7	14

Se obtiene un valor para el coeficiente de correlación de $r=0.6885996009=68.86\%$ es decir la relación es directa y significativa.

3.3. Para la hipótesis específica 2, se utilizó los ítems 7 y 11 obteniendo un valor de Chi – cuadrado calculado de 26.0526 y dado que $gl=1$, el valor de Chi – cuadrado con corrección de continuidad es: 25.9926, con lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir la gestión de cuentas por cobrar está relacionado con la capacidad de pago en las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018, además de los valores:

$F_0=X$	11	1	0	18
$F_e=Y$	4.4	7.6	6.6	11.4

Se obtiene un valor para el coeficiente de correlación de Pearson $r=0.4819902129=48.20\%$, lo que significa que es una relación directa y significativa.

3.4. Para contrastar la hipótesis específica 3, se utilizó los ítems 6 y 10, de la tabla de contingencia se obtuvo un valor de Chi – cuadrado calculado de 20.095 y como $gl=1$; fue necesario calcular Chi – cuadrado con corrección de continuidad, obteniendo el valor de 20.25951413=20.26 con lo que se rechaza la hipótesis nula

H03 y se acepta la hipótesis alternativa H13, es decir las políticas de crédito están relacionadas con la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018 y de los valores de:

$F_0=X$	14	0	3	13
$F_e=Y$	7.93	6.07	9.07	6.93

Se obtiene un valor del coeficiente de correlación de Pearson $r=0.121397682=12.14\%$, lo que significa que es una relación directa y poco significativa.

3.5. para contrastar la hipótesis alternativa 4, se utilizó los ítems 8 y 13 y de la tabla de contingencia respectiva se obtuvo el valor Chi – cuadrado de 18.35, sin embargo, como $gl=1$; el valor de Chi – cuadrado con corrección de continuidad fue $18.2043714=18.20$ con lo que se rechaza la hipótesis nula H04 y se acepta la hipótesis alternativa H14, es decir la gestión de cuentas por cobrar está en relación con el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018, y de los valores:

$F_0=X$	14	0	3	13
$F_e=Y$	7.93	6.07	9.07	6.93

Se obtiene un valor para el coeficiente de correlación de Pearson de $r=0.6142086532=61.42\%$, lo que se traduce que la relación indicada es directa y además bastante significativa.

5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

1. La gestión de cuentas por cobrar que se realiza en las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018, es DEFICIENTE, por tanto, la liquidez también se puede calificar de DEFICIENTE. Además, los procedimientos en el otorgamiento del crédito” que se realizan en las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018 es DEFICIENTE. Tal como se demuestra en el ejemplo de la Empresa Agrotecsa SAC según el anexo 05.
2. La gestión de cuentas por cobrar es DEFICIENTE en las empresas comercializadoras de agroquímicos, la dimensión “capacidad de pago” de las mismas, también es DEFICIENTE. Además, se confirma parcialmente la hipótesis específica.
3. La dimensión “políticas de crédito” aplicados en las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018, se considera como “Deficiente”, se confirma la hipótesis específica N°3 de que las políticas de crédito inciden de manera directa en la liquidez de las empresas indicadas.
4. La gestión de cuentas por cobrar es DEFICIENTE, también la dimensión “cumplimiento de obligaciones a corto plazo” es también “DEFICIENTE”. Además, se confirma plenamente la hipótesis específica, que la gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo en las empresas comercializadoras de agroquímicos en Jaén 2018.

B. RECOMENDACIONES

1. Prever el riesgo de impago que pueda ocurrir de parte de los clientes, por deficiencias en el procedimiento para el otorgamiento del crédito, específicamente en el análisis de la capacidad de pago del cliente, aspecto sobre el cual el estudio presenta estadísticas realmente bajas, asimismo implementar políticas y estrategias tanto para el otorgamiento del crédito.
2. Implementar un área de crédito y cobranza con personal idóneo, que cumpla con los perfiles que el negocio requiere, dedicado exclusivamente a esta labor donde se ejecuten procedimientos que aseguren el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa, y que les permitan a las empresas y cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
3. Llevar un control permanente y sistemático de cobranza, generando un historial de las gestiones de cobranza, para saber el comportamiento crediticio del cliente y tener elementos de juicio para la toma de decisiones respecto a la recuperación de las cuentas por cobrar.
4. Implementar medidas de supervisión y control operativo de cuentas por cobrar, que contribuyan a salvaguardar los activos y el patrimonio de la empresa en pro del mantenimiento de la funcionalidad y estabilidad de la empresa, incentivando si fuese necesario al personal que demuestre identificación y compromiso con el negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching, G. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia disponible en:*
http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf.
- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales.*
Perú: Preciencia y Cultura S.A. Perú.
- Apaza, M. (1998). *Elaboración, análisis e interpretación de los estados financieros.*
- Belaunde, G. (2012, 9 oct.). *El riesgo de liquidez, disponible en:*
<http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/2012/el-riesgo-de-liquidez.html>.
- Bernstein, L. (1999). *Análisis de los estados financieros, 2a edición.* España: Irwin.
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de la administración financiera.*
México: Cengage Learning.
- Brachfield, P. (2003). *Como vender a crédito y cobrar sin contratiempo.* España: Gestión.
- Bravo, M. (2007). *Introducción a las finanzas.* México: Pearson Educación.
- Bravo, M., & Sidney. (1997). *Contratos modernos empresariales.* Lima - Perú: FECAT.
- Elizondo. (2002). *Metodología de la investigación contable.* México: Paraninfo.
- Ettinger, R. (2000). *Créditos y cobranzas.* México: Continental.
- Flores, S. (2010). *Flujo de caja y el estado de flujos de efectivo.* Lima - Perú: Entrelíneas S.R.L.
- Gitman, L. (1996). *Principios de administración financiera.* Pearson Educación.

- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*, 12va edición.
- Gomez, Flores, Z., Arias, F., & Martinez, A. (2006). *Introducción a la investigación bioantropológica*. Caracas: FACES.
- Hernandez, Fernandez, & Baptista. (2010). *Metodología de la investigación*, 5a edición. México: Mc. Graw Hill.
- Koontz, H., & Weinrich, H. (1998). *Administración una perspectiva global*, 1a edición. México: Mc. Graw Hill.
- Kotler, P. (2001). *Dirección de mercadotecnia*, 8a edición. México: Pearson Education.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en empresa moderna*. México: Fiscales ISEF.
- Morales, C., & Morales, C. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Patria.
- Moreno, M. (1987). *Introducción a la metodología de la investigación científica educativa*. México: Progreso.
- Morris, & Maisto. (2001). *Introducción a la psicología*. México: Pearson.
- Northern, V. (1995). *Análisis de los procesos contables aplicados a las cuentas por cobrar*. Venezuela: Mc. Graw Hill.
- Valderrama Mendoza, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica cualitativa, cuantitativa, mixta, segunda edición*. Lima - Perú: San Marcos E.I.R.L.

Tesis:

Aguilar Pinedo, Victor H. (2013). “Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012” tesis de título en contabilidad, Universidad San Martín de Porres, escuela profesional de contabilidad y finanzas.

Perez R., Nora K. (2006). “Sistemas de gestión estratégica de cuentas por cobrar para grandes empresas manufactureras en México D.F.” tesis en maestría, escuela profesional de Post Grado – Instituto Politécnico Nacional – México.

Galvez M.C.; Pinilla R.K. (2008). “Gestión de Cuentas por Cobrar: Teoría y Aplicación” memoria para título profesional de contador – auditor – Universidad del Bío – Bío CHILE.

Murillo Ariana (2013). “Auditoría Interno para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del Municipio de Maracaibo”, tesis de Título de Contador Público – Universidad Rafael Urdaneta – Venezuela.

Crisologo C.L. y Romero U.V. (2016). “Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de cuentas por cobrar en el área de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Carrocerías y Estructuras Metálicas Flores S.A.C. en el Milagro, Huanchaco, periodo 2014-2015”. Tesis para optar título de Contador – Universidad Privada Leonardo Da Vinci – Trujillo – Perú.

Garcia G. Johana (2016). “Gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de riesgo Manuel de J. Calle en el periodo 2015”. Tesis de título de ingeniería en contabilidad y auditoría CPA, Universidad Católica de Cuenca – Ecuador.

- Loyola J. Christian S. (2016). “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en el distrito de Trujillo”. Tesis para título de contador público – Universidad Nacional de Trujillo – Perú.
- Ramirez R. Renzo E. (2016). “Administración de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa FILASUR S.A. en el distrito de San Juan de Lurigancho – Lima 2015”. Tesis para título de contador público – Universidad Cesar Vallejo – Lima este – Perú.
- Vasquez M.L. y Vega P.S. (2016). “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMERT SAC – distrito de Huanchaco, año 2016”. Tesis para título de contador público – Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo – Perú.
- Jaramillo C. Ledy (2017). “Control interno para mejorar la efectividad en las cuentas por cobrar y pagar en la empresa GCF Holdings SAC 2017”. Tesis de título de Contador Público – Universidad Privada NORBERT WIENER – Lima – Perú.
- Becerra Ch., Biamonte N., Palacios N. (2017). “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADELMINSA S.A.C.”. Trabajo de investigación para título de contador público – Universidad Peruana de las Américas – Lima – Perú.
- Avelino R., Monica A. (2017). “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CIA LTDA.”. Trabajo de titulación previo a la obtención del título de ingeniería en contabilidad y auditoría CPA – Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil – Ecuador.
- Suarez C.I. y Becerra L.M. (2017). “Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa AVICOLA ELITA E.I.R.L., Trujillo 2015”. Tesis para título de contador público – Universidad Señor de Sipan – Pimentel – Perú.

- Marquina M.A.; Morales S.A. (2017). “Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa SERVICIOS MULTIPLES CIELO AZUL E.I.R.L. – CAJAMARCA – PERÚ”
- Barriga T.; Gioconda (2017). “Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil EL PERU CIA LTDA”. Trabajo de investigación para grado de magister en administración financiera y comercio internacional – Universidad Técnica de Ambato – Ecuador.
- Tello P., Lesly T. (2017). “El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM S.A.C.” Tesis para título de contador público – Universidad Autónoma del Perú – Lima – Perú.
- Vilca A., Maricruz R. (2017). “La relación de estrategia de cobranza y liquidez de las pensiones de enseñanza en la Institución Educativa Adventista Pedro Kalbermatter – Juliaca 2016”. Tesis para título de licenciado en administración y negocios internacionales – Universidad Peruana Unión – Juliaca – Perú.
- Silva A.; Vidal Ch.; Tasayco A.F. (2017). “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa diseño de papeles Murales S.A.C.” Tesis para título de contador público – Universidad Peruana de las Américas – Lima – Perú.

ANEXOS

Anexo 1

Universidad Particular de Chiclayo – Filial Jaén

Facultad de Ciencias Empresariales y Negocios

Escuela Profesional de Contabilidad y Tributación

ENCUESTA

Dirigida a: Personal de la empresa AGROTECSA S.A.C. – JAÉN

Presentación:

Mi nombre es GISELA LOYDA LLALLE HUARIPATA, soy egresada de la Universidad Particular de Chiclayo – Filial Jaén y para optar el título profesional de Contadora Pública, se requiere realizar un trabajo de investigación en la modalidad de TESIS, habiendo elegido el tema: “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén, periodo 2018”

Finalidad: Recabar información real sobre la situación económica financiera de las empresas comercializadoras de Agroquímicos a fin de confirmar o rechazar la hipótesis planteada.

Confidencialidad: Las encuestas tienen un fin académico, por tanto se asegura la confiabilidad de la información proporcionada.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas que se formulan y seleccione la respuesta que usted considere correcta, marcando con un aspa (X) en el lugar correspondiente según la escala de calificación.

SI	NO
2	1

Cuestionario dirigido a personal de las empresas comercializadoras de agroquímicos de
la ciudad de Jaén

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

A. Procedimientos de crédito.-

1. ¿En su empresa se realiza un análisis previo al cliente como requisito para otorgarle un crédito de venta?
 - a) Si ()
 - b) No ()
 - c) A veces ()
2. ¿En su empresa se analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?
 - a) Si ()
 - b) No ()
 - c) A veces ()
3. ¿Considera usted que su empresa debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos a sus clientes?
 - a) Si ()
 - b) No ()
 - c) A veces ()
4. ¿En la empresa se establecen condiciones de crédito que permitan una eficiente gestión de las cuentas por cobrar?
 - a) Si ()
 - b) No ()
 - c) A veces ()

B. Políticas de crédito.-

5. ¿Cuenta su empresa con un manual de procedimientos crediticios que permita recuperar oportunamente los créditos concedidos?
- a) Si ()
- b) No ()
- c) A veces ()
6. ¿Su empresa ha establecido políticas de cobranza eficientes que permitan obtener un nivel adecuado de liquidez?
- a) Si ()
- b) No ()
- c) A veces ()
7. ¿Considera usted que una evaluación periódica del crédito permite una buena gestión de las cuentas por cobrar?
- a) Si ()
- b) No ()
- c) A veces ()
8. ¿Considera usted que la aplicación de descuentos por pronto pago, permitirá recuperar rápidamente las cuentas de pago pendientes?
- a) Si ()
- b) No ()
- c) A veces ()

LIQUIDEZ

A. Capacidad de pago.-

9. ¿Su empresa genera suficiente flujo de efectivo para asegurar sus operaciones?
- a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

10. ¿En su empresa, se utiliza el ratio de liquidez general para evaluar la liquidez que se requiere?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

11. ¿En su empresa se utiliza el ratio de prueba ácida para medir la capacidad de pago necesaria?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

12. ¿Su empresa ha afrontado en ocasiones, problemas de falta de capital de trabajo por razones de liquidez?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

13. ¿Su empresa cumple con sus obligaciones comerciales oportunamente?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

14. ¿Considera usted que una buena gestión de cuentas por cobrar permitirá tener la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

15. ¿En su empresa la falta de liquidez, genera problemas en el cumplimiento del pago de impuestos a los que está afecta?

a) Si ()

b) No ()

c) A veces ()

16. ¿En ocasiones, su empresa recurre al financiamiento para solucionar problemas de liquidez?

d) Si ()

e) No ()

f) A veces ()

Anexo 2

BASE DE DATOS

“Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comercializadoras de agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018”

SUJETO \ Ítem	CUENTAS POR COBRAR							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1	0	0	0	0	1	0	1
2	0	0	1	0	0	0	1	1
3	1	1	0	1	1	0	1	0
4	0	0	0	0	0	1	0	0
5	1	0	1	0	0	0	0	1
6	0	0	0	1	1	0	1	0
7	1	0	0	0	0	1	0	0
8	0	0	0	0	0	1	0	0
9	1	1	1	1	1	1	1	1
10	0	0	0	0	0	0	0	0
11	1	0	0	0	0	1	1	0
12	0	0	0	1	1	0	0	0
13	1	0	0	0	0	0	0	1
14	0	0	1	0	0	1	0	1
15	1	1	0	0	1	1	1	0
16	0	0	0	0	0	0	0	0
17	1	0	0	0	0	1	0	0

LIQUIDEZ							
9	10	11	12	13	14	15	16
0	1	0	0	0	1	1	0
0	0	0	1	1	1	0	1
1	1	1	0	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	1	1
0	0	0	1	1	0	0	1
1	0	1	0	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0
1	1	1	0	1	1	1	1
0	0	0	1	0	1	1	1
0	1	1	1	1	0	0	0
1	1	0	0	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0
0	1	0	1	1	1	0	0
1	1	1	0	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	1	1
0	1	0	0	0	1	0	0

18	0	0	1	1	1	0	1	1
19	1	1	0	1	1	0	1	0
20	0	0	0	0	0	1	0	0
21	1	0	0	0	0	0	1	0
22	0	0	1	1	1	0	1	0
23	1	0	0	0	0	0	0	1
24	1	1	0	0	0	1	0	0
25	0	0	1	1	1	1	1	1
26	0	0	0	0	0	0	0	1
27	1	0	0	0	0	1	0	0
28	1	0	0	1	1	0	1	0
29	0	0	0	0	0	0	0	1
30	1	0	0	0	0	1	0	0
	SI=16 No=14	Si=5 No=25	Si=7 No=23	Si=9 No=21	Si=10 No=20	Si=14 No=16	Si=12 No=18	Si=11 No=19

1	0	1	1	1	1	0	0
1	0	1	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	1	0	1
0	0	1	0	0	1	0	1
1	1	1	0	0	1	0	1
0	0	0	1	1	0	1	0
0	1	0	0	0	1	1	0
1	1	1	0	1	1	1	0
0	0	0	0	1	1	0	1
0	1	0	0	0	1	0	1
1	0	1	1	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0
0	1	0	0	0	1	0	1
Si=10 No=20	Si=17 No=13	Si=11 No=19	Si=8 No=22	Si=10 No=20	Si=5 No=25	Si=9 No=21	Si=12 No=18

Anexo 3

Calculo de los coeficientes de correlación para verificación de hipótesis

1. Para hipótesis general:

$X = F_o$	$X = F_e$	X^2	Y^2	XY
10	3.33	100	11.0889	33.33
0	6.67	0	44.4889	0
0	6.67	0	44.4889	0
20	13.33	400	177.6889	266.6
30	30.00	400	277.7556	299.9

$$r=0.6218176961$$

2. Para hipótesis específica 1:

$X = F_o$	$X = F_e$	X^2	Y^2	XY
9	3	81	9	27
0	6	0	36	0
1	7	1	49	7
20	14	100	196	280
30	30	482	290	314

$$r=0.6885996009$$

3. Para hipótesis específica 2:

$X = F_o$	$X = F_e$	X^2	Y^2	XY
11	4.4	121	19.36	48.4
1	7.6	1	57.76	7.6
0	6.6	0	43.56	0
18	11.4	324	129.96	205.2
30	30.00	445	250.64	261.2

$r = 0.4819902129$

4. Para hipótesis específica 3:

$X = F_o$	$X = F_e$	X^2	Y^2	XY
14	7.93	196	62.8849	111.02
0	6.07	0	36.8449	0
3	9.07	9	82.2649	27.21
13	6.93	169	48.2649	90.09
30	30.00	374	230.0196	228.32

$r = 0.121397682$

5. Para hipótesis específica 4:

$X = F_o$	$X = F_e$	X^2	Y^2	XY
9	3.67	81	13.4689	33.03
2	7.33	4	53.7289	14.66
1	6.33	1	43.9596	6.33
18	12.67	324	160.5289	228.06
30	30.00	410	271.6836	282.08

$r = 0.6142086532$

Anexo 4

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén, periodo 2018”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	METODOLOGÍA
Problema General ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén periodo 2018? Problemas específicos • ¿De qué manera los procedimientos de	Objetivo General Determinar la manera como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén, periodo 2018. Objetivos específicos	Hipótesis General La gestión de las cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén, periodo 2018. Hipótesis específicas	V. Independiente: Gestión de Cuentas por Cobrar			Tipo de investigación Enfoque mixto de nivel descriptivo correlacional – causal Diseño: No experimental – transversal Población y muestra:
			PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	• Análisis previo del cliente • Capacidad de pago del cliente • Supervisión frecuente del crédito • Condiciones del crédito	1	
					2	
					3	
			POLÍTICAS DE CRÉDITO	• Manual de procedimientos crediticios	4	
				• Políticas de cobranza	5	
					6	

crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018? • ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018? • ¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018? • ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar inciden en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas	• Determinar la manera como los procedimientos de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén. • Establecer la manera como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén. • Determinar cómo las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén.	• Los procedimientos en el otorgamiento de crédito inciden directamente en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018. • La gestión de cuentas por cobrar inciden de manera directa y significativa en la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018. • Las políticas de crédito inciden en forma directa y significativa en la liquidez de las empresas		• Evaluación del periodo de crédito • Descuento por pronto pago	7 8	Población: Empresas comercializadoras formales en la ciudad de Jaén Muestra: Empresa AGROTECSA S.A.C. Muestreo: Probabilístico Técnicas e instrumentos: - Técnica: Encuestas - Instrumentos: Cuestionario - Escala NO – 1 SI – 2
			V. Dependiente: Liquidez			
			CAPACIDAD DE PAGO	• Flujo de efectivo • Liquidez general • Prueba ácida • Capital de trabajo	9 10 11 12	
			CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	• Obligaciones comerciales • Obligaciones laborales • Obligaciones tributarias • Financiamiento	13 14 15 16	

comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018?	• Establecer la manera como la gestión de cuentas por cobrar inciden en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la Ciudad de Jaén 2018.	comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018. • La gestión de cuentas por cobrar incide de manera directa y significativa en el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en la ciudad de Jaén 2018.				
--	--	--	--	--	--	--

ANEXO 05

EJEMPLO DE UNA DE LAS EMPRESAS QUE DEMUESTRA SU LIQUIDEZ Y SU ESTADO SITUACIONAL FINANCIERA

RATIO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRICULTURA TECNOLOGIA & SANA SAC		AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE	0.9756	1.0133	1.1887
	PASIVO CORRIENTE			
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE) - (INVENTARIO)	0.3252	0.4133	0.5510
	PASIVO CORRIENTE			

AGRICULTURA TECNOLOGIA SANA S.A.C

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE- 2015

(expresado en soles)

	2015		2015
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	15,000	Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Inversiones Financieras		Obligaciones Financieras	50,000
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas		Cuentas por Pagar Comerciales	50,000
Activos Financieros disponibles para la		Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	
Activos por Instrumentos Financieros Derivados		Otras Cuentas por Pagar	23,000
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	25,000	Provisiones	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Pasivo mantenidos para la venta	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)		TOTAL PASIVO CORRIENTE	123,000
Existencias	80,000		
Activos Biológicos		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos no corrientes mantenidos para la venta		Obligaciones financieras	
Gastos contratados por anticipado		Cuentas por Pagar Comerciales	
Otros Activos	0	Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	120,000	Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	
Inversiones Financieras		Provisiones	
Activos Financieros disponibles para la venta		Ingresos Diferidos (netos)	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
Activos por instrumentos financieros derivados			
Inversiones al Método de Participación		TOTAL PASIVO	123,000
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		PATRIMONIO NETO	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Capital	2,000
Otras Cuentas por Cobrar (neto)		Acciones de Inversión	
Existencias (neto)		Capital Adicional	
Activos Biológicos		Resultados no realizados	
Inversiones Inmobiliarias		Reservas Legales	
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	5,000	Otras Reservas	
Activos Intangibles (neto)		utilidad del ejercicio	
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		Resultados acumulados	
Crédito Mercantil		TOTAL PATRIMONIO NETO	2,000
Otros Activos		Intereses minoritarios	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5,000		
TOTAL ACTIVO	125,000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	125,000

AGRICULTURA TECNOLOGIA & SANA S.A.C

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE- 2016

(expresado en soles)

	2016
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	15,000
Inversiones Financieras	
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas	
Activos Financieros disponibles para la venta	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento	
Activos por Instrumentos	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	46,000
Otras Cuentas por Cobrar a partes	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	
Existencias	90,000
Activos Biológicos	
Activos no corrientes mantenidos para la venta	
Gastos contratados por anticipado	
Otros Activos	1,000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	152,000
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones Financieras	
Activos Financieros disponibles para la venta	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento	
Activos por instrumentos financieros derivados	
Inversiones al Método de	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	
Otras Cuentas por Cobrar a partes	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	
Existencias (neto)	
Activos Biológicos	
Inversiones Inmobiliarias	
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	5,000
Activos Intangibles (neto)	
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	
Crédito Mercantil	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO	5,000
TOTAL ACTIVO	157,000

	2016
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Obligaciones Financieras	30,000
Cuentas por Pagar Comerciales	70,000
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	
Otras Cuentas por Pagar	50,000
Provisiones	
Pasivo mantenidos para la venta	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	150,000
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	
Cuentas por Pagar Comerciales	
Otras cuentas por pagar a partes	
Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
Otras Cuentas por Pagar	
Provisiones	
Ingresos Diferidos (netos)	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
TOTAL PASIVO	150,000
PATRIMONIO NETO	
Capital	2,000
Acciones de Inversión	
Capital Adicional	
Resultados no realizados	
Reservas Legales	
Otras Reservas	
utilidad del ejercicio	
Resultados acumulados	5,000
TOTAL PATRIMONIO NETO	7,000.00
Intereses minoritarios	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	157,000

AGRICULTURA TECNOLOGIA & SANA S.A.C

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE- 2017

(expresado en soles)

	2017
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	25,000
Inversiones Financieras	
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas	
Activos Financieros disponibles para la venta	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento	
Activos por Instrumentos Financieros Derivados	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	115,099
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)	50,000
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	
Existencias	220,000
Activos Biológicos	
Activos no corrientes mantenidos para la venta	
Gastos contratados por anticipado	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	410,099
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones Financieras	
Activos Financieros disponibles para la venta	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento	
Activos por instrumentos financieros derivados	
Inversiones al Método de Participación	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	
Existencias (neto)	
Activos Biológicos	
Inversiones Inmobiliarias	
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	8,000
Activos Intangibles (neto)	6,549
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	
Crédito Mercantil	
Otros Activos	15,000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	29,549
TOTAL ACTIVO	439,648

	2017
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Obligaciones Financieras	10,000.00
Cuentas por Pagar Comerciales	200,000
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	100,000
Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	
Otras Cuentas por Pagar	35,000
Provisiones	
Pasivo mantenidos para la venta	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	345,000
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	
Cuentas por Pagar Comerciales	
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
Otras Cuentas por Pagar	
Provisiones	
Ingresos Diferidos (netos)	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
TOTAL PASIVO	345,000
PATRIMONIO NETO	
Capital	2,000
Acciones de Inversión	
Capital Adicional	
Resultados no realizados	
Reservas Legales	
Otras Reservas	
utilidad del ejercicio	70,000
Resultados acumulados	22,648
TOTAL PATRIMONIO NETO	94,648
Intereses minoritarios	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	439,648

Anexo 6

TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO – FILIAL JAEN
FACULTAD DE: COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE: CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del experto NEYRA NÚÑEZ JAVIER

Título/ grados:

Doctor	()
Magister	()
Licenciado	()
Ingeniero	()

Institución en que labora:

DIRECCION SAL REGIONAL DE SALUD JAEN

Fecha: Abril, 2018

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez En Las Empresas Comercializadoras Agroquímicos En La Ciudad De Jaén 2018”

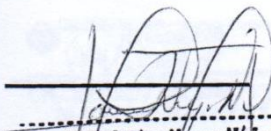
El instrumento de medición pertenece a la variable.

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una las preguntas marcando con “X” en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, lo exhortamos en la corrección de los ítems, Indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia ese las preguntas sobre las inteligencias múltiples.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Si	No	
1	¿El instrumento de recolección de información permite el diseño de los procesos a sistematizar?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el objeto de la investigación?	X		
3	¿El instrumento de recolección tiene relación con el título de la investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos se menciona las variables de investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos facilitara el logro de los objetivos de la investigación?	X		
6	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
7	¿La redacción de las observaciones tiene sentido coherente?	X		
8	¿Las observaciones planteadas en el instrumento con cada uno de los ítems de los indicadores?	X		
9	¿La secuencia de observaciones facilitara el análisis y procesamiento de datos?	X		
10	¿Hay coherencia en la formulación de las secuencias en la ficha de observación?	X		
11	¿La información obtenida son el instrumento de recolección de información se ajusta a la realidad procedimental de la empresa?	X		
12	¿El instrumento de recolección de información es claro, preciso y sencillo respecto a la secuencia de los procedimientos realizados?	X		

SUGERENCIAS:

Firma de experto:


Mg. CPC Javier Neyra Núñez
MAT. 04,2706

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO – FILIAL JAEN
FACULTAD DE: COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE: CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del experto SOSA VARGAS ALEJANDRO MAX

Título/ grados:

Doctor	()
Magister	()
Licenciado	()
Ingeniero	()

Institución en que labora:

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

Fecha: Abril, 2018

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez En Las Empresas Comercializadoras Agroquímicos En La Ciudad De Jaén 2018”

El instrumento de medición pertenece a la variable.

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una las preguntas marcando con “X” en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, lo exhortamos en la corrección de los ítems, Indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia ese las preguntas sobre las intenciones múltiples.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SI	No	
1	¿El instrumento de recolección de información permite el diseño de los procesos a sistematizar?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el objeto de la investigación?	X		
3	¿El instrumento de recolección tiene relación con el título de la investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos se menciona las variables de investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos facilitara el logro de los objetivos de la investigación?	X		
6	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
7	¿La redacción de las observaciones tiene sentido coherente?	X		
8	¿Las observaciones planteadas en el instrumento con cada uno de los ítems de los indicadores?	X		
9	¿La secuencia de observaciones facilitara el análisis y procesamiento de datos?	X		
10	¿Hay coherencia en la formulación de las secuencias en la ficha de observación?	X		
11	¿La información obtenida son el instrumento de recolección de información se ajusta a la realidad procedimental de la empresa?	X		
12	¿El instrumento de recolección de información es claro, preciso y sencillo respecto a la secuencia de los procedimientos realizados?	X		

SUGERENCIAS:

Firma de experto:


CPC. Alejandro Max Sosa Vargas
MAT. N° 02-7761

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO – FILIAL JAEN
FACULTAD DE: COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE: CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del experto CALLE PEREZ, LUIS ENRIQUE

Título/ grados:

Doctor	()
Magister	(X)
Licenciado	()
Ingeniero	()

Institución en que labora:

DIRECCIÓN SUB REGIONAL DE SALUD JAEN

Fecha: Abril, 2018

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez En Las Empresas Comercializadoras Agroquímicos En La Ciudad De Jaén 2018”

El instrumento de medición pertenece a la variable.

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una las preguntas marcando con “X” en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, lo exhortamos en la corrección de los ítems, Indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia ese las preguntas sobre las inteligencias múltiples.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Si	No	
1	¿El instrumento de recolección de información permite el diseño de los procesos a sistematizar?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el objeto de la investigación?	X		
3	¿El instrumento de recolección tiene relación con el título de la investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos se menciona las variables de investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos facilitara el logro de los objetivos de la investigación?	X		
6	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
7	¿La redacción de las observaciones tiene sentido coherente?	X		
8	¿Las observaciones planteadas en el instrumento con cada uno de los ítems de los indicadores?	X		
9	¿La secuencia de observaciones facilitara el análisis y procesamiento de datos?	X		
10	¿Hay coherencia en la formulación de las secuencias en la ficha de observación?	X		
11	¿La información obtenida son el instrumento de recolección de información se ajusta a la realidad procedimental de la empresa?	X		
12	¿El instrumento de recolección de información es claro, preciso y sencillo respecto a la secuencia de los procedimientos realizados?	X		

SUGERENCIAS:

Firma de experto:

YD
MCP, CPC, LUIS ENRIQUE CALLE PEREZ
COLEGIO CONTADORES PUBLICOS LAMBAYEQUE
MAT. 04-2231