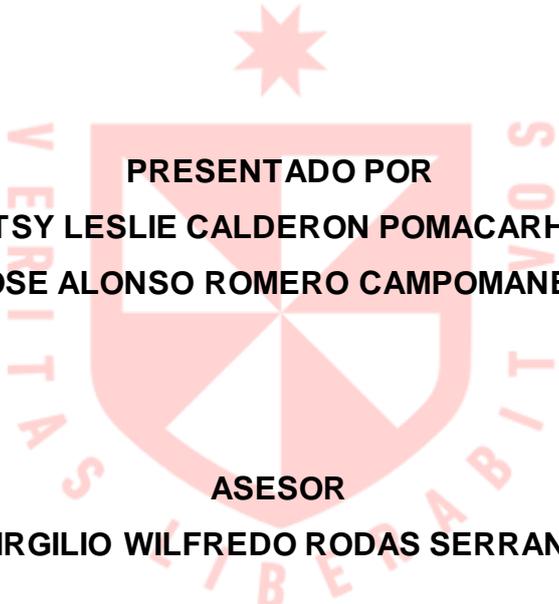


FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN
LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES DEL SECTOR MINERO EN LIMA
METROPOLITANA 2022**

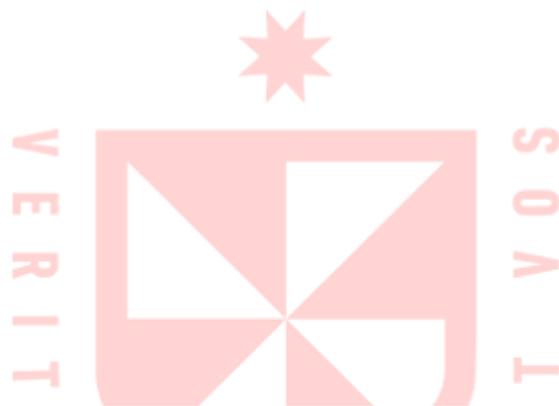


PRESENTADO POR
BETSY LESLIE CALDERON POMACARHUA
JOSE ALONSO ROMERO CAMPOMANES

ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ
2024



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TESIS

**LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN LA
GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES
DEL SECTOR MINERO EN LIMA METROPOLITANA 2022**

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

**PRESENTADO POR:
BETSY LESLIE CALDERON POMACARHUA
JOSE ALONSO ROMERO CAMPOMANES**

**ASESOR:
DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

LIMA, PERÚ

2024

**“LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR
MINERO EN LIMA METROPOLITANA 2022”**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

DR. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

DRA. MARÍA EUGENIA VÁSQUEZ GIL

MIEMBRO DEL JURADO:

DR. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

A nuestros padres, por habernos brindado su apoyo incondicional para forjar nuestra vida profesional, con la enseñanza de valores y por ser nuestra fuente de inspiración para superarnos día a día y así poder alcanzar nuestras metas.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por brindarnos la fortaleza en nuestro largo camino profesional; a nuestros padres y familiares por el empuje para continuar y lograr nuestras metas; el agradecimiento especial para nuestros profesores de nuestra querida alma mater la Universidad de San Martín de Porres, que nos brindó los conocimientos para que este trabajo sea posible.

PAPER NAME

Tesis Calder%**C3%B3n** Pomacarhua y Romero Campomanes 5.docx

AUTHOR

BETSY LESLIE CALDERON POMACARHUA

WORD COUNT

23199 Words

CHARACTER COUNT

124480 Characters

PAGE COUNT

142 Pages

FILE SIZE

2.2MB

SUBMISSION DATE

Jan 23, 2024 8:45 AM GMT-5

REPORT DATE

Jan 23, 2024 9:01 AM GMT-5

● **20% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 19% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 10% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks

ÍNDICE

TÍTULO	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	7
1.2.1. Problema general.....	7
1.2.2. Problemas específicos.....	7
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.3.1. Objetivo General	7
1.3.2. Objetivos Específicos.....	7
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.4.1. Importancia	8
1.4.2. Viabilidad de la investigación	9
1.5 LIMITACIONES.....	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
2.1.1 Antecedentes Nacionales	11
2.1.2 Antecedentes Internacionales.....	15
2.2 BASES TEÓRICAS.....	20
2.2.1 Estrategias de Liquidez.....	20
Financiamiento de Cuentas por Cobrar	27
Disminución de plazos de ventas al crédito.....	27
Incentivos en ventas al contado.....	28
2.2.2 Gestión Financiera	29

2.2.2.1 Nivel de liquidez.....	36
2.2.2.2 Mejora en el capital de trabajo.....	37
2.2.2.3 Mejora del ciclo de conversión del efectivo.....	38
2.3 DEFINICIONES DE TÉRMINOS TÉCNICOS (GLOSARIO).....	39
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	42
3.1 HIPÓTESIS GENERAL	42
3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	42
3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	43
3.3.1 Variable independiente: Estrategias de liquidez	43
3.3.2 Variable dependiente: Gestión financiera	44
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	45
4.1 DISEÑO METODOLÓGICO	45
4.1.1 Tipo de investigación	45
4.1.2 Nivel de investigación	46
4.1.3 Método	46
4.1.4 Diseño.....	46
4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	47
4.2.1 Población	47
4.2.2 Muestra.....	47
4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	49
4.3.1 Técnicas.....	49
4.3.2 Instrumentos	50
4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos	50
4.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	55
4.5 ASPECTOS ÉTICOS	55
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....	56
5.1 Presentación	56
5.2 Interpretación de Resultados	57
5.3 Contrastación de hipótesis.....	78
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106

6.1 Discusión.....	106
6.2 Conclusiones.....	109
6.3. Recomendaciones.....	109
FUENTES DE INFORMACIÓN	111
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	116
ANEXO 2: ENCUESTAS.....	117
ANEXO N° 3: TABLA CHI CUADRADO.....	125
ANEXO 4: PRUEBA PILOTO.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variable independiente: Estrategias de liquidez.....	43
Tabla 2. Operacionalización de variable dependiente: Gestión financiera.....	44
Tabla 3. Población considerada especializada para muestra	47
Tabla 4. Muestra estratificada	49
Tabla 5. Tabla de validez	50
Tabla 6. Resumen procesamiento de datos.....	52
Tabla 7. Resumen de procesamiento de datos.....	54
Tabla 8. Prueba del total de la muestra SPSS V.25.....	54
Tabla 9. Rango de nivel de confiabilidad.....	54
Tabla 10. Identificación de riesgos.....	57
Tabla 11. Identificación de factoring como estrategia de liquidez	59
Tabla 12. Identificación del descuento de letras como estrategia de liquidez	60
Tabla 13. Identificación del descuento por volumen de compras como estrategia de liquidez.....	62
Tabla 14. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes	63
Tabla 15. Identificación de aplicación de estrategias comerciales	65
Tabla 16. Identificación de disminución del índice de morosidad.....	66
Tabla 17. Identificación de una eficiente gestión financiera	68
Tabla 18. Identificación de incremento de los ingresos en caja	69
Tabla 19. Identificación de rentabilización de saldos diarios de caja	71
Tabla 20. Identificación de cálculo de ratio de rotación de cuentas por cobrar	72
Tabla 21. Identificación de creación de programas de bonificaciones	73
Tabla 22. Identificación de uso de medios digitales	75
Tabla 23. Identificación de negociación de plazos con proveedores	77
Tabla 24. Nivel de liquidez en el financiamiento de cuentas por cobrar – valores observados.....	80
Tabla 25. Nivel de liquidez en el financiamiento de cuentas por cobrar – valores esperados	82
Tabla 26. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (a)	82
Tabla 27. Tabla cruzada de la hipótesis específica (a)	83
Tabla 28. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis específica (a)	83

Tabla 29. Incentivo en ventas al contado en la mejora del capital del trabajo – valores observados.....	86
Tabla 30. Incentivo en ventas al contado en la mejora del capital del trabajo – valores esperados	88
Tabla 31. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (b)	88
Tabla 32. Tabla cruzada de la hipótesis específica (b)	89
Tabla 33. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis específica (b)	90
Tabla 34. Disminución de plazos de ventas al crédito en la mejora del ciclo de conversión del efectivo – valores observados.....	93
Tabla 35. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (c)	95
Tabla 36. Tabla Cruzada de la hipótesis específica (c).....	96
Tabla 37. Pruebas de Chi-Cuadrado – Hipótesis específica (c).....	97
Tabla 38. Estrategias de liquidez en la gestión financiera – valores observados.....	100
Tabla 39. Estrategias de liquidez en la gestión financiera – Valores esperados.....	101
Tabla 40. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis general.....	102
Tabla 41. Tabla Cruzada de la Hipótesis general	103
Tabla 42. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis general.....	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estrategias de liquidez más efectivas	3
Figura 2. Identificación de riesgos.....	58
Figura 3. Identificación de factoring como estrategia de liquidez	59
Figura 4. Identificación del descuento de letras como estrategia de liquidez.....	61
Figura 5. Identificación del descuento por volumen de compras como estrategia de liquidez.....	62
Figura 6. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes	64
Figura 7. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes	65
Figura 8. Identificación de disminución del índice de morosidad	67
Figura 9. Identificación de una eficiente gestión financiera	68
Figura 10. Identificación de incremento de los ingresos en caja	70
Figura 11. Identificación de rentabilización de saldos diarios de caja	71
Figura 12. Identificación de cálculo de ratio de rotación de cuentas por cobrar	73
Figura 13. Identificación de creación de programas de bonificaciones	74
Figura 14. Identificación de uso de medios digitales	76
Figura 15. Identificación de negociación de plazos con proveedores	77
Figura 16. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (a)	84
Figura 17. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (b)	91
Figura 18. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (c)	98
Figura 19. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis general	104

RESUMEN

La presente investigación titulada **“LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR MINERO EN LIMA METROPOLITANA 2022”** se llevó a cabo con el objetivo de aportar a las empresas comerciales dedicadas a la venta de maquinaria y equipo al sector minero, con el propósito de examinar el efecto de las estrategias de liquidez y cómo inciden estas en su gestión financiera.

Las empresas comerciales vinculadas al sector minero regularmente tienen operaciones al crédito con las empresas mineras, quienes no siempre cancelan al vencimiento sus obligaciones, por lo cual las empresas comerciales deben recurrir por ejemplo al sistema financiero para financiar sus ventas o de otra manera solicitar extensión de plazo a sus proveedores.

Se utilizó como instrumento el cuestionario para recabar las opiniones de los expertos, luego se llevó a cabo la comparación de las hipótesis, para finalizar con el análisis de la discusión, conclusiones y sus respectivas recomendaciones.

Con los hallazgos conseguidos, se evidenció que las estrategias de liquidez repercuten en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero.

Palabras clave: Estrategias de liquidez y gestión financiera.

ABSTRACT

The present research titled “LIQUIDITY STRATEGIES AND THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL COMPANIES IN THE MINING SECTOR IN METROPOLITAN LIMA 2022” was carried out with the objective of contributing to commercial companies dedicated to the sale of machinery and equipment to the mining sector, with the purpose of analyzing the impact of the various liquidity strategies and how these affect its financial management.

Commercial companies linked to the mining sector regularly have credit operations with mining companies, who do not always pay their obligations when due, which is why commercial companies must resort, for example, to the financial system to finance their sales or otherwise request extension of term to your suppliers.

The questionnaire was used as an instrument to gather the opinions of the experts, then the hypotheses were contrasted, to end with the analysis of the discussion, conclusions and their respective recommendations.

With the findings obtained, it was evident that liquidity strategies affect the financial management of commercial companies in the mining sector.

Keywords: Liquidity strategies and financial management.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “**LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR MINERO EN LIMA METROPOLITANA 2022**”, tiene vital importancia debido a que los niveles de liquidez son un insumo importante para la calidad de la gestión financiera. En este sentido, cabe recalcar que las empresas comerciales que atienden al sector minero tienen un problema recurrente como es un descalce temporal entre las cuentas por pagar y sus cuentas por cobrar.

La gestión financiera en toda empresa se constituye en una labor importante que apoya a la alta dirección a conseguir las metas comerciales y financieras. Dentro de estas metas, estas empresas deben contar con un determinado nivel de liquidez para garantizar la gestión comercial y por otro lado un impacto favorable en la gestión del capital de trabajo.

Las estrategias de liquidez dependerán del tipo de empresa y del sector en el que se desempeñan, cumpliendo un rol preponderante las instituciones financieras aprobando líneas de crédito para ese tipo de empresas.

Esta tesis ha sido desarrollada en seis capítulos, los cuales se detallan a continuación:

Capítulo I - Planteamiento del Problema, aquí se describe el problema que sirve de base para la investigación y constituye los cimientos esenciales para la formulación de las hipótesis correspondientes.

Capítulo II – Marco Teórico, aquí se recopilan los antecedentes nacionales e internacionales, bases teóricas de distintos autores quienes nos detallan conceptos sobre las variables y el glosario, los cuales respaldan lo expuesto en la realidad problemática.

Capítulo III – Hipótesis y variables, donde se construyen la hipótesis principal, las hipótesis secundarias y se lleva a cabo la operacionalización de las variables.

Capítulo IV - Metodología, detallando el tipo de investigación, el diseño de la población y la muestra que se utilizará para captar las perspectivas de los encuestados en relación con el cuestionario propuesto.

Capítulo V – Análisis de los resultados, mostrando los descubrimientos más destacados con el propósito de cumplir con los objetivos establecidos en la investigación.

Capítulo VI – Discusión, conclusiones y recomendaciones propuestas por los autores para encontrar respuestas a las hipótesis formuladas.

Para concluir, se presentan las fuentes bibliográficas utilizadas para dar claridad al presente trabajo de investigación y los anexos correspondientes.

LOS AUTORES

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, el sector minero es el eje de la economía nacional pues contribuye en aproximadamente el 20% al PBI del Perú, generando divisas, nuevos empleos y diversificación de mercados. El Perú es el segundo país productor de cobre en el mundo y ocupa lugares importantes en otros metales como son el oro, la plata, el estaño, el zinc, entre otros.

Sin embargo, este sector tan importante para la economía peruana ha sido impactado negativamente en los últimos años por la inestabilidad política y por la posición radical de comunidades aledañas a la operación minera, por sus múltiples reclamos y revisiones de acuerdos ya pactados.

Es evidente que la minería en algunos departamentos del Perú ha traído bienestar y reducción de pobreza como es el caso de Cajamarca y Apurímac. Sin embargo, las posiciones radicales de las comunidades especialmente del sur grande y de algunos

políticos han impactado negativamente en los volúmenes de inversión minera que ya estaban previstos.

Un factor importante dentro de la operatividad de las empresas del sector minero son las empresas comerciales que les proveen insumos, equipos de seguridad, materiales, entre otros. La mayoría de estas ventas son al crédito y durante la investigación se ha encontrado que las empresas mineras cancelan con atraso sus obligaciones a las empresas comerciales generando problemas temporales de liquidez.

Ante esta situación de déficit temporal las empresas comerciales se ven obligadas a implementar algunas estrategias de liquidez como son: la bonificación por pago anticipado, acceder al factoring y también conceder descuentos especiales por compras al contado.

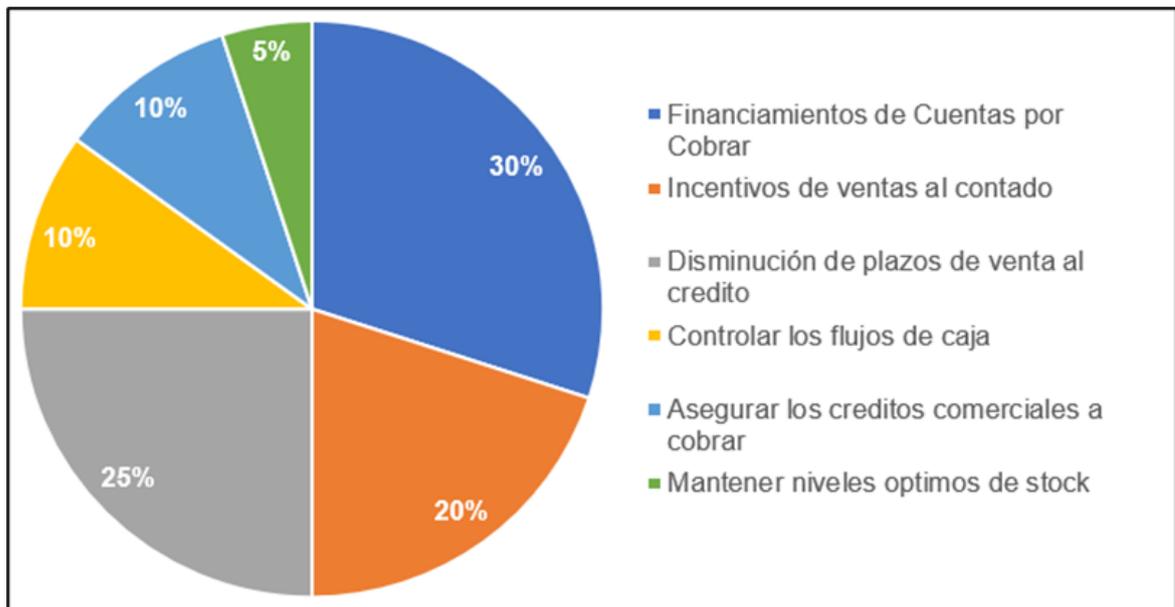
Un claro ejemplo es el caso de la minera Trevali, debido que tuvo la falta de cumplimiento en el pago de sus facturas a crédito hacia sus proveedores. Esto fue ocasionado por su insolvencia al tener un déficit de capital de trabajo generado por una disminución significativa en sus ingresos al no contar con recursos suficientes para poder afrontar sus obligaciones corrientes, esto tuvo una implicancia en sus proveedores que eran empresas comerciales las cuales no les daban incentivos en términos de descuento para compras al contado. Cabe recalcar que la minera Trevali no llevaba un óptimo control de sus facturas próximas a vencer.

Según información recolectada por los gerentes de las empresas comerciales del sector minero, otro problema que afrontan es la falta de análisis por parte del área de tesorería, debido a que brindan plazos de crédito más largos a los clientes de modo que estos excedan los plazos de pago con sus proveedores. Esto genera un aumento

del riesgo de liquidez si es que la empresa no administra sus flujos de efectivo de manera correcta. Se tiene el registro de casos donde los clientes no efectúan sus pagos puntualmente y esto afecta directamente al cumplimiento de sus responsabilidades financieras con los proveedores.

Además de ello se conversó con representantes del área de finanzas de las empresas comerciales del sector minero para conocer si emplean el financiamiento de cuentas por cobrar, nos indicaron que no emplean ningún financiamiento de este tipo debido a que prefieren mejorar en el control de sus flujos de efectivo y no desean asumir costos financieros adicionales.

Figura 1. Estrategias de liquidez más efectivas



FUENTE: Novicap (2022)

Se logra visualizar en la figura que la mayor parte de los encuestados considera que las estrategias más efectivas para aplicar en sus operaciones son: el financiamiento de cuentas por cobrar con un 30%, seguido de la disminución de los plazos de ventas

al crédito con un 25% y los incentivos de ventas al contado con un 20%. Por lo que, queda demostrado que el financiamiento de cuentas por cobrar resulta ser la estrategia de liquidez preferida por las gerencias de las empresas comerciales del sector minero, esto debido a que proporcionan a la empresa flujos constantes de efectivo al convertir las cuentas pendientes de cobro en efectivo disponible de manera inmediata.

En la actualidad, la gestión financiera es de gran importancia porque ayuda en la toma de decisiones de los directivos para poder afrontar los diversos escenarios que se puedan presentar.

Soto, C. y Fajardo, M. (2018) resumen que:

“La gestión financiera es un proceso que se encarga de administrar los recursos que están a disposición de la empresa, esto con el objetivo de mantener un control efectivo de los flujos monetarios de la empresa. Además, los autores mencionan que el enfoque de la gestión financiera es la de optimizar los recursos financieros de la compañía, lo cual implica una correcta administración de estos para lograr maximizar la rentabilidad”.

Esto quiere decir, que la gestión financiera es primordial para el buen funcionamiento de la empresa ya que permite tomar decisiones estratégicas que impactarán en la rentabilidad a largo plazo.

Durante la presente investigación se identificaron los siguientes problemas:

- a. Las empresas comerciales no recurren al financiamiento de las cuentas por cobrar como es el caso del factoring.

- b. Se ha evidenciado que las empresas comerciales utilizan en un bajo porcentaje los incentivos en términos de descuentos para motivar la compra al contado.
- c. Las empresas comerciales no analizan los plazos de crédito concedidos a sus clientes realizando ventas muchas veces sin darse cuenta de que los plazos que otorgan exceden el plazo que les brindan sus proveedores por las compras que realizan.

De acuerdo a lo desarrollado, los autores de la presente investigación aspiramos a que las recomendaciones de nuestro trabajo aporten soluciones a las empresas comerciales del sector minero para mejorar sus niveles de liquidez y garantizar una permanente capacidad de pago.

Delimitación de la investigación

Delimitación espacial

El ámbito donde se llevó a cabo esta investigación son las empresas comerciales del sector minero en el distrito de Lima Metropolitana.

Delimitación temporal

El período que comprenderá el presente estudio concierne al año 2022.

Delimitación social

Las técnicas de recojo de información fueron aplicadas a las empresas comerciales del sector minero.

Delimitación conceptual

Estrategias de Liquidez

Según Brun, L. (2008) indica que “el concepto de liquidez se vincula con la disponibilidad para comprar o vender el mayor volumen efectivo que se pueda obtener, en el mínimo tiempo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado de modo que la empresa pueda desarrollar sus operaciones sin problemas”.

La liquidez está relacionada con disponer de un mayor volumen de efectivo para realizar transacciones significativas sin perjudicar la salud financiera de la compañía por lo que es importante mantener una buena gestión del flujo de efectivo, asegurando siempre disponer de efectivo disponible suficiente para cubrir gastos de operación y obligaciones financieras.

Gestión Financiera

Según Hanni, A. y Aguilar, L. (2017) definen a la gestión financiera como “los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa, de modo que la empresa pueda cumplir con sus objetivos propuestos permitiendo así su crecimiento”.

La gestión financiera busca maximizar los beneficios que la empresa puede obtener mediante el desarrollo de sus actividades económicas, de modo que una buena gestión está relacionada con una buena toma de decisiones que mejoren la rentabilidad de la compañía. Esto conlleva un análisis de liquidez, solvencia y otros indicadores que permitan tomar decisiones acertadas en base al conocimiento del negocio.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿De qué manera las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022?

1.2.2. Problemas específicos

a. ¿De qué manera el financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez de las empresas comerciales del sector minero?

b. ¿De qué forma los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo de las empresas comerciales del sector minero?

c. ¿En qué medida la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo de las empresas comerciales del sector minero?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

Determinar si las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022.

1.3.2. Objetivos Específicos

a. Precisar si el financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez de las empresas comerciales del sector minero.

b. Analizar si los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo de las empresas comerciales del sector minero.

c. Evaluar si la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo de las empresas comerciales del sector minero.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación se justifica en base al problema detectado que atraviesan las empresas comerciales del sector minero, debido a la necesidad de optimizar la gestión financiera en las empresas comerciales del sector minero, las cuales según lo evidenciado la alta dirección de las empresas no cuentan con una adecuada toma de decisiones, lo cual generó que no se implementen estrategias de liquidez, esto dando como resultado una falta de liquidez que no permite cumplir con sus obligaciones financieras.

1.4.1. Importancia

El presente trabajo de investigación es de gran importancia porque permite que los lectores obtengan información acerca de la gestión financiera respecto a la implementación de estrategias de liquidez y a su vez de esta manera obtengan nuevos conocimientos y así minimicen la falta de liquidez para que puedan prevenir los pagos a sus proveedores y puedan cumplir con sus obligaciones financieras.

Cabe recalcar que la liquidez juega un papel fundamental para poder llegar al éxito financiero de las empresas, tener una buena gestión de liquidez es necesaria para cumplir con las deudas a corto plazo y así seguir desarrollándose en este sector tan competitivo. De igual manera, el presente trabajo de investigación permitirá determinar qué estrategias de liquidez

servirán para influir de manera positiva en la salud financiera de las compañías. Para ello, en el presente trabajo de investigación se indagó sobre la toma de decisiones y la implementación de estrategias de liquidez en las empresas comerciales del sector minero de Lima Metropolitana de modo que nos permitirá identificar recomendaciones que puedan contribuir a la mejora de la gestión financiera de estas empresas.

1.4.2. Viabilidad de la investigación

El presente trabajo de investigación se considera viable porque se cuenta con antecedentes nacionales e internacionales de las variables planteadas y con la información necesaria extraída de diversos libros de autores nacionales e internacionales que permiten realizar esta tesis de acuerdo con los objetivos planteados. Además de ello, se cuenta con información verídica debido a que uno de los tesisistas se encuentra laborando dentro de una de las empresas pertenecientes al rubro de la investigación y del área que se está investigando.

1.5 LIMITACIONES

Para el desarrollo de la presente tesis, se tuvo como limitación la información confidencial de las empresas porque se pueden evidenciar y los gerentes de las empresas comerciales del sector minero podrían pensar que de cierta manera podrían ser perjudicados debido a que se están dejando evidenciar con dicha información. Para poder solucionar esta limitación se les explicó detalladamente que la información que nos brinden sería estrictamente para llevar a cabo esta investigación. Además, se les indicó que no se expondría el nombre de las empresas para guardar la confidencialidad y a su vez al culminar

el presente trabajo de investigación se les brindaría recomendaciones que ayudarían a implementar estrategias de liquidez para el bienestar de sus organizaciones. Es así como de esta manera los gerentes generales accedieron a brindarnos la información necesaria y oportuna.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Antecedentes Nacionales

Acuña, J. y Zúñiga, C. (2022) en su tesis “Indicadores de gestión y liquidez financiera en la toma de decisiones de la empresa BC Bearing Perú, período 2011-2019”. Tesis para obtener el grado académico de maestro en finanzas. Universidad Nacional del Callao.

El propósito del desarrollo de esta investigación fue estudiar la conexión existente entre los indicadores de gestión y la solidez financiera en las decisiones tomadas por la empresa BC Bearing Perú en el intervalo comprendido entre 2011 al 2019. Se emplearon las técnicas de análisis documental y observación además de análisis descriptivos a los que se le aplicó ratios, los datos fueron obtenidos de los estados financieros de la empresa en mención. Además de ello, los indicadores analizados fueron: plazo de cobro de

la empresa, rotación de inventarios, liquidez financiera y prueba ácida. El problema de esta investigación partió de que la empresa en mención se veía afectada por políticas de crédito adoptados, es decir se superaban los días de crédito que se otorgaban a los clientes, en base a ello se observaba una pérdida de liquidez financiera y esto traía como consecuencia la necesidad de un capital de trabajo adicional suficiente para poder solventar sus obligaciones corrientes. Los autores llegaron a la conclusión sobre la existencia de la relación entre los indicadores de gestión y solidez financiera.

A pesar que en la tesis indicada el estudio fue enfocado en una empresa y no en un sector tiene una importante contribución a nuestra tesis como prueba informativa y de resultados ya que para toda empresa es muy relevante un adecuado control y manejo de cobro de sus facturas para que así de esa manera los clientes no puedan exceder las fechas de pago programadas. Para ello es de gran importancia implementar estrategias de liquidez para que las empresas no se vean afectadas teniendo complicaciones con sus obligaciones, comprobando así que existe una relación entre el periodo de cobro y la liquidez financiera al tomar decisiones.

Moreno, A. (2019) en su tesis “Impacto del riesgo de liquidez en la rentabilidad del sistema financiero peruano”. Tesis para obtener el grado académico de magíster en economía. Pontificia Universidad Católica del Perú.

El propósito de esta investigación fue examinar el riesgo de liquidez en los cuatro principales bancos del sistema financiero peruano, centrándose en la volatilidad de los depósitos y su influencia en el costo de financiamiento. El problema inicial se derivó de la dependencia del sistema financiero peruano de los depósitos,

que representan más del 60% de los activos totales. Los depósitos se clasifican según el tipo de depositante (mayoristas y minoristas) y el tipo de depósito (ahorros y a plazo), cada uno con niveles diferentes de riesgo de liquidez según su probabilidad de retiro. Esto implica la necesidad de asignar costos de liquidez diferenciados en la evaluación interna de precios para las unidades de negocio, lo que no solo afecta la rentabilidad del banco, sino que también tiene implicaciones para la estabilidad del sistema financiero.

Los resultados revelaron que un mayor riesgo de liquidez originado por depósitos mayoristas se traduce en mayores costos de financiamiento, mientras que retiros significativos de depósitos minoristas conducen a menores costos de financiamiento, aunque con un impacto no significativo. La gestión adecuada de la estructura de fondeo es esencial para cumplir con las obligaciones financieras y mantener los indicadores requeridos por el ente regulador, contribuyendo así a la reducción del riesgo de liquidez tanto a nivel de la entidad como del sistema financiero en general. Es crucial analizar los factores que afectan el comportamiento de la principal fuente de fondeo para tomar medidas anticipadas y correctivas.

En este contexto, se destaca que la rentabilidad de las instituciones financieras puede ser afectada por tensiones en relación con los riesgos de liquidez. Aunque los bancos con mayor liquidez pueden obtener primas de riesgo más bajas, esta ventaja se compensa con un menor rendimiento de los activos debido al menor aprovechamiento de oportunidades de inversión. Así, se subraya la existencia de un costo de oportunidad entre el riesgo de liquidez y la rentabilidad.

Este trabajo de investigación nos aporta en gran medida porque a pesar de que se enfoca en el sector financiero, nos sirve como base referencial ya que los resultados nos indican que en todo tipo de empresa existe alto riesgo de liquidez (en algunos sectores más que otros). Sin embargo, refuerza nuestro punto de vista acerca de que las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera de toda empresa.

Alva, D. (2023) en su tesis “Análisis de los indicadores de liquidez y rentabilidad de las AFP en el Perú, 2017- 2021”. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad Privada del Norte.

El propósito de esta investigación fue analizar los indicadores de liquidez y rentabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en el Perú, abarcando el periodo comprendido entre los años 2017 y 2021. El objetivo era comprender el comportamiento y las variaciones de estos indicadores a lo largo del tiempo, especialmente en un contexto atípico marcado por la pandemia de la COVID-19. La metodología adoptada fue cuantitativa, de tipo descriptivo y diseño no experimental, ya que se centró en describir el comportamiento del fenómeno estudiado tal como se presentó en su entorno real, sin intervenciones ni modificaciones. La técnica principal utilizada fue el análisis documental, mediante la ficha de análisis documental, que facilitó la comparación basada en la información recopilada, tomando como referencia los estados financieros auditados, así como datos de memorias anuales y material periodístico publicado por entidades estatales.

El problema que abordó esta investigación consistió en determinar qué resultados reflejan los indicadores de liquidez y rentabilidad de las AFP en el

Perú durante el periodo de 2017 a 2021. Los resultados indicaron que, a pesar de la estabilidad general de estos indicadores durante el mencionado periodo, la pandemia de la COVID-19 impactó negativamente en su desempeño. No obstante, las AFP demostraron tener la capacidad para una pronta recuperación, logrando incrementar sus ratios a niveles similares a los prepandemia en el periodo subsiguiente.

La presente tesis contribuye con nuestro trabajo de investigación porque permite analizar cómo los indicadores de liquidez inciden en la rentabilidad. De igual manera, según los resultados arrojados en la tesis antes mencionada nos servirá como base referencial para las empresas comerciales del sector minero. Por otro lado, cabe señalar que las tesis mencionadas anteriormente son de gran importancia para identificar y buscar las posibles soluciones adecuadas ante la problemática que se encontró en este sector, con el fin de contribuir en la incidencia de las estrategias de liquidez en la gestión financiera.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

Agudelo, E. y Palacio, J. (2022) en su tesis “Herramienta de evaluación de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, como estrategia financiera para los sectores comercio y servicios” para obtener el título de magíster en finanzas en la Universidad Autónoma de Bucaramanga – Colombia.

El propósito de llevar a cabo esta investigación fue analizar una de las causas principales asociadas a la quiebra de pequeñas y medianas empresas en la economía de América Latina. Se sostiene que el fracaso de estas empresas está vinculado al miedo de invertir en herramientas financieras que les permitan tomar decisiones de manera oportuna. La problemática abordada en esta tesis

establece que una de las razones más significativas que contribuyen a la quiebra de estas empresas se relaciona con la escasez de opciones para obtener liquidez financiera, así como con el conocimiento limitado o la falta de experiencia de los gerentes financieros para gestionar los recursos de manera eficiente. Esta carencia de capital intelectual puede ser perjudicial para el adecuado funcionamiento de la compañía.

Esta tesis contribuye a nuestra investigación al poder relacionar la problemática directamente con la aplicación de estrategias de liquidez, ya que resaltan la importancia de la liquidez y el capital intelectual para una correcta toma de decisiones en la empresa. Asimismo, se menciona la quiebra de las empresas por la falta de opciones para obtener liquidez, esto destaca la necesidad de desarrollar estrategias efectivas para acceder a fuentes de liquidez, ya sea a través de la gestión adecuada de sus activos, obtención de financiamiento, entre otras. Además, se menciona al capital intelectual como fuente importante de recursos para el correcto funcionamiento de la empresa, las estrategias de liquidez pueden incluir la valoración y la gestión del capital intelectual, ya que este puede tener un impacto considerable en la generación de ingresos y la ventaja competitiva.

Como un aporte adicional de la tesis mencionada, se puede afirmar que las empresas comerciales requieren de una gestión efectiva de los activos financieros, la cual depende de la responsabilidad de los gerentes financieros en el manejo adecuado de los recursos. Esto subraya la importancia de contar con gerentes competentes y experimentados que comprendan cómo aplicar estrategias de liquidez de manera acertada, ya que este proceso implica la

planificación y gestión de los activos de la compañía para asegurar que siempre haya suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Maliza, E. (2022) en su tesis “El riesgo de liquidez y su incidencia en la concesión de créditos en la cooperativa de ahorro y crédito Sumak Samy Ltda., período 2020” para obtener el título de licenciado en contabilidad y auditoría en la Universidad Nacional de Chimborazo – Ecuador.

Esta investigación se llevó a cabo con el objetivo de evaluar el riesgo de liquidez y su repercusión en la cooperativa de ahorro y crédito Sumak Samy durante el año 2020. La tesis se enfoca en analizar cómo la crisis sanitaria del COVID-19 afectó la liquidez de esta institución. Para lograr esto, se llevó a cabo una revisión analítica comparativa de los estados financieros, con el fin de determinar las variaciones en las cuentas contables. El resultado obtenido permitirá comprender las razones por las cuales el indicador de liquidez se deterioró durante el año 2020 y cómo esto afecta de manera negativa el desarrollo de la actividad principal de la cooperativa.

En la tesis se menciona que el riesgo de liquidez se genera cuando la empresa enfrenta un panorama en la que no dispone de suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones a tiempo, lo que nos indican los autores es la importancia del riesgo de liquidez en el contexto empresarial, donde destacan que este riesgo se presenta cuando la compañía enfrenta dificultades para cumplir con sus compromisos financieros debido a la falta de fondos disponibles. En esta situación, la empresa se ve forzada a tomar medidas drásticas, como buscar fuentes de financiamiento alternativas o despojarse de

activos, aquí es donde podemos relacionar esta tesis con las estrategias de liquidez, si estas son bien planificadas permitirán a la empresa poder prepararse para situaciones de riesgo de liquidez y tener opciones concretas para obtener efectivo como puede ser el factoring. Asimismo, se mencionan las posibles consecuencias de no mitigar adecuadamente el riesgo de liquidez, como un alto costo financiero y la necesidad de un crecimiento acelerado, es aquí donde las estrategias de liquidez pueden ayudar a minimizar los costos al disponer de opciones más favorables para obtener fondos de manera rápida en situaciones complicadas, de manera que estas son esenciales para abordar el riesgo de liquidez y garantizar que la empresa cumpla con sus obligaciones financieras de manera efectiva sin incurrir en costos elevados.

Esta tesis aporta en nuestro trabajo con la conclusión de que las estrategias de liquidez son un componente importante para mitigar el riesgo de liquidez, además es necesario que estas estrategias sean flexibles y se adapten a las condiciones cambiantes del mercado y de la compañía, estas deben ser parte de la estrategia financiera de la empresa, una gestión prudente de la liquidez contribuye a mantener la estabilidad financiera y a respaldar un crecimiento sostenible a futuro.

Grisales, F. y López, A. (2021) en su tesis “Recomendaciones para administración de riesgo de liquidez en la caja de compensación familiar de Risaralda” para obtener el título de magíster en administración financiera en la Universidad EAFIT – Colombia.

El propósito central de esta tesis es llevar a cabo un análisis de la compañía con el objetivo de identificar las razones fundamentales detrás de su problema

de liquidez durante los últimos tres años. Para ello, se examinaron detalladamente los flujos financieros y se elaboraron informes e indicadores financieros específicos para cada una de las áreas de la empresa. Este enfoque facilitará la toma de decisiones informada para el futuro. A lo largo de la investigación, se determinó que en el año 2020 la pandemia de la COVID-19 influyó en la liquidez de la empresa de manera menos perjudicial, gracias a diversos factores y al respaldo económico proporcionado por el gobierno. En consecuencia, se consideró esencial realizar una sensibilización de los resultados bajo criterios históricos. Esto permitió la creación de escenarios realistas que brindan una visión concreta de la situación financiera que atravesaba la empresa, posibilitando la planificación de estrategias para mitigar el riesgo de liquidez.

En la tesis se menciona como tener una buena gestión del riesgo de liquidez, refiriéndose a aquellas medidas y estrategias que la empresa debe adoptar con el objetivo de asegurarse de tener el efectivo necesario para cumplir con sus deudas. Por ejemplo, una buena supervisión y monitoreo de los indicadores de liquidez permitirán estabilizar la situación financiera actual de la empresa. Además, algunas organizaciones disponen de políticas establecidas que dictaminan cómo se debe manejar los recursos en términos de liquidez. Sin embargo, en la tesis se pudo evidenciar que muy pocas organizaciones aplican buenas prácticas que ayuden a la gestión del riesgo de liquidez, por lo que se determinó una mala toma de decisiones que perjudican la salud financiera.

Esta tesis enfatiza la relación entre las estrategias de liquidez y la gestión financiera en las empresas, para ello es necesario tener una comprensión de

los factores que puedan afectar la liquidez y así determinar la implementación de qué estrategias son esenciales para garantizar el éxito a futuro de la compañía.

2.2 BASES TEÓRICAS

En el presente trabajo, se exponen los fundamentos históricos y teóricos propuestos por diversos autores que respaldan nuestra investigación con bases sólidas y verídicas tanto para la variable dependiente como independiente:

2.2.1 Estrategias de Liquidez

Marco histórico

Las estrategias de liquidez se han desarrollado a lo largo de la historia, esto se vio influido por diversos factores económicos, financieros y regulatorios. Por ejemplo, durante las primeras sociedades existía el trueque como principal forma de intercambio de bienes, en este ámbito la liquidez era limitada y relacionada al hecho de tener una necesidad mutua para realizar este intercambio. Las primeras monedas se crearon por el siglo VII donde se estableció como un medio de pago común y empezó a extenderse por el mundo, esto mejoró la liquidez al contar con un medio más confiable y aceptado mundialmente. Durante la edad media y el renacimiento aparecieron los primeros bancos, por lo que las primeras estrategias de liquidez se relacionaban con depósitos bancarios, estas entidades proporcionaban a las personas un lugar seguro donde guardar su dinero y al mismo tiempo siempre tenerlo disponible para realizar

alguna transacción cuando esto sea requerido. Durante los siglos XVIII y XV, se desarrolló el mercado de valores, abriendo nuevas oportunidades de gestión de liquidez mediante la posibilidad de la compra y venta de activos financieros. El Siglo XX se denominó como era de la planificación financiera debido a que las personas empezaron a proyectar sus finanzas a largo plazo donde la diversificación de carteras y las inversiones en diversos activos se convirtieron en las estrategias de liquidez comunes para crecer a lo largo del tiempo. Como consecuencia de la crisis financiera de 2008 y la posterior pandemia del COVID-19, las estrategias de liquidez se vieron enfocadas principalmente en la gestión de riesgos y en la resiliencia financiera, tener una buena liquidez es un elemento crítico para la supervivencia y el desarrollo de las empresas.

Marco conceptual

Según los autores **Gitman, J. y Chad J. (2012)**; en el libro “Principios de administración financiera” señalan que “La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas” (p.45).

En otras palabras, los autores relacionan el concepto de liquidez con la solvencia de la empresa la cual debe disponer del suficiente efectivo para cubrir sus obligaciones cuando estas lleguen a su vencimiento, una correcta gestión de la liquidez es fundamental para el correcto funcionamiento del negocio, de esta manera se evitará caer en futuros problemas financieros lo suficientemente graves como por ejemplo la quiebra.

Asimismo, este concepto se puede relacionar con las estrategias de liquidez ya que estas son necesarias para que la empresa mantenga un adecuado nivel de liquidez, por ejemplo, se pueden implementar estrategias como la mejora en la gestión de cuentas por cobrar, en la negociación de los términos de pagos con los proveedores, así también como la inversión de aquellos excedentes de efectivo en instrumentos financieros lo cual puede generar ingresos adicionales para la compañía.

Además, según el autor **Ibarra, A. (2001)**; en el Libro “Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: La base de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa de valores mexicana”, señalan que:

“Mientras los objetivos a largo plazo para el éxito empresarial se basan en la maximización de los beneficios y la maximización del valor de la empresa, los objetivos a corto plazo se enfocan principalmente en: a) obtener una liquidez óptima o apropiada para la empresa y b) evitar las dificultades financieras.” (p.226)

El autor menciona la diferencia que tienen los objetivos que se proponen cumplir a largo o corto plazo, por ejemplo, con miras al futuro la empresa siempre va a enfocar sus recursos a crecer y expandirse ya sea comercial o geográficamente aplicando estrategias y acciones que den como resultado la maximización de la rentabilidad con el fin de aumentar sus ingresos y obtener una mayor utilidad neta, esto le permitirá sobrevivir y competir en el mercado durante mucho tiempo. Por otro lado, los objetivos a corto plazo buscan esencialmente obtener una liquidez adecuada para

cumplir con sus deudas, para ello deberá tomar medidas específicas que mitiguen el riesgo de atravesar situaciones financieras complicadas que puedan atentar contra la compañía y no le permitan seguir operando por falta de fondos.

Este concepto de los objetivos a corto plazo puede relacionarse con la aplicación de las estrategias de liquidez, ya que para preservar la salud financiera de la empresa se pueden aplicar estrategias como una administración eficiente del capital de trabajo, gestionando de manera eficaz el ciclo de conversión del efectivo para tener una mejora en la cobranza y estar al día en los pagos a proveedores manteniendo un equilibrio entre el efectivo disponible y los compromisos financieros.

Según los autores **Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010)**; en el libro “Fundamentos de administración financiera”, señalan que:

“Cuanto mayor sea la liquidez de una empresa, más fuerte será su condición financiera global y mayor su rentabilidad y, por lo tanto, podrá incurrir en un tipo de financiamiento más riesgoso. Esto es, la deuda financiera se vuelve más atractiva si hay mejoras en la liquidez, en la condición financiera y en la rentabilidad.” (p.229)

Los autores con este concepto nos indican que una mayor liquidez permitirá convertir los recursos de la empresa en efectivo de manera más rápida por lo que mejor será su condición financiera y podrá cumplir con sus obligaciones, de modo que podrá recurrir a actividades de financiamiento sin mayores complicaciones porque dispondrá de la

solvencia necesaria para realizar los pagos a tiempo y sentir mayor seguridad para gestionar el riesgo asociado con la deuda.

Podemos relacionar el concepto con las estrategias de liquidez al enlazarlo con el financiamiento, ya que como mencionan los autores si una empresa dispone de una posición financiera sólida esta podrá asumir mayores riesgos como es el caso de adquirir deudas con entidades financieras, entonces se puede inferir que las estrategias de liquidez no solo tiene como objetivo mantener a la empresa como efectivo sino de utilizar esa liquidez generada por la empresa para gestionar de manera eficiente la obligación durante todo el proceso de financiamiento.

Según el autor **Diaz, P. (2021)** en el libro “Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial” indica que “la gestión de la liquidez juega un papel crucial en el éxito financiero de una organización, si una empresa no gestiona eficientemente sus activos y pasivos, no podrá pagar a sus proveedores en el momento del vencimiento de sus obligaciones” (p.90).

Esta definición resalta la importancia de administrar correctamente los recursos financieros de la empresa, si una empresa no administra de manera acertada sus activos y pasivos, significa que no tiene una buena gestión de liquidez. Todo esto puede desencadenar consecuencias graves para la compañía, es así que un buen manejo de la liquidez garantizará la estabilidad financiera y el éxito continuo de la organización.

Este concepto también resalta la importancia que tiene el pagar de manera oportuna a los proveedores y evitar deudas que puedan generar

más costos para la empresa, esto es crucial para mantener relaciones comerciales duraderas con las contrapartes, una empresa que demuestra solvencia genera confianza y tendrá una buena reputación en el mercado ya que quedará demostrada su capacidad para operar de manera eficaz.

Según el autor **Albisetti, R. (2018)** en el libro “Finanza empresarial: estrategias, mercados y negocios estructurados” indica que “la liquidez de una empresa describe la capacidad para transformar los activos operativos en caja o en otro tipo de activos que se puedan convertir fácilmente en efectivo” (p.204)

El autor nos proporciona una definición que se centra en la importancia de la liquidez en el contexto financiero y empresarial, esta se refiere a la medida en que una empresa puede convertir rápidamente sus activos en efectivo, como, por ejemplo, inversiones a corto plazo o valores negociables, estos deben ser fácilmente realizables para evitar una pérdida significativa de valor para ello la empresa debe analizar sus necesidades de liquidez inmediata, así como sus objetivos a largo plazo.

Asimismo para garantizar una buena liquidez, las empresas pueden aplicar estrategias como la gestión del efectivo controlando de cerca su flujo de caja para asegurar que se cuente con el suficiente efectivo para realizar las operaciones del día y para cumplir con las obligaciones financieras, además se debe priorizar la reducción de aquellos activos no líquidos que suelen tardar más tiempo en venderse, la evaluación regular de estos activos es importante para buscar la manera de acelerar su proceso de venta o convertirlos en activos más líquidos de ser necesario.

Entonces se puede inferir que la suficiencia de la empresa para poder convertir sus activos en liquidez de manera oportuna es un indicador que favorece su salud financiera y le permitirá realizar sus operaciones con normalidad sin preocupaciones a futuro.

Según el autor **Eslava, J. (2010)** en el libro “Las claves del análisis económico-financiero de la empresa” señala lo siguiente:

“Se entiende en un proyecto de inversión su capacidad de transformar sus activos en dinero, sin pagar por ello un costo significativo o experimentar una pérdida de capital. Al hablar de la liquidez del proyecto no se piensa realmente en el valor de liquidación de los activos por venta, sino en la rapidez con que los activos generarán fondo” (p.285)

En otras palabras, en un contexto de proyecto de inversión la liquidez está referida a la capacidad de convertir los activos en efectivo sin enfrentar costos importantes de valor. Las estrategias de liquidez en un proyecto de inversión se centran en cómo transformar los activos del proyecto en efectivo cuando esto sea necesario.

Por ejemplo, una estrategia válida para este caso sería evitar costos significativos asociados con la conversión de los activos en efectivo, como pueden ser costos de transacción, impuestos o comisiones que reduzcan el valor obtenido por los activos vendidos.

El autor nos da a entender que el concepto de liquidez no solo está relacionado con la venta oportuna de los activos sino también con la

velocidad con la cual estos activos generan fondos para la empresa. La rapidez en la generación de fondos es primordial para que la empresa pueda estar preparada para afrontar situaciones financieras complicadas o aprovechar oportunidades comerciales.

Financiamiento de Cuentas por Cobrar

Según el autor **Higuerey, A. (2004)** en el libro “Decisiones financieras a corto plazo” acerca del financiamiento de cuentas por cobrar señala que “aunque la factorización no es una forma de préstamo a corto plazo con garantía, comprende el uso de cuentas por cobrar para obtener los fondos a corto plazo necesarios” (p.22)

En otras palabras, esta opción de financiamiento está referido al acto de vender a una entidad externa las cuentas por cobrar de la empresa con el fin de obtener fondos. Es decir, tener liquidez de manera inmediata, en esta operación tanto la empresa como el externo acuerdan los términos y condiciones de la venta, por ejemplo, se puede ahorrar costos adicionales por parte la empresa ya que la entidad externa será la que asumirá la responsabilidad en la recolección de los pagos.

Disminución de plazos de ventas al crédito

Según los autores **Izar, J. y Ynzunza, C. (2017)** en el libro “El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades”, señalan que “el crédito es una manera de incentivar las ventas, lo que trae consigo más ingresos a las compañías. Sin embargo, esto también genera un aumento en

las cuentas por cobrar, así como el riesgo de tener más cuentas incobrables lo que podría en un momento dado ser contraproducente” (p.49)

Esto quiere decir que, el crédito se utiliza como estrategia para estimular las ventas porque les permite a los clientes realizar compras sin la preocupación de pagar al momento sino posteriormente, Sin embargo, también conlleva un aumento en las cuentas por cobrar ya que al realizar ventas al crédito la empresa aún no recibirá el efectivo de manera inmediata, es por eso que antes de otorgar el crédito la empresa debe realizar un análisis del cliente para evidenciar que se encuentre en una situación financiera estable que le permita cumplir con sus deudas, así que es recomendable no dar plazos tan largos de ventas al crédito porque se corre el riesgo de incobrabilidad resultando en una falta de liquidez para la empresa.

Incentivos en ventas al contado

Según el autor **Núñez, A. (2009)** en el libro “Gestión de tesorería” indican que “las ventas al contado se producen cuando no existe un lapso temporal entre la compra/venta y el pago” es decir que el pago se realiza al mismo instante de la operación con el cliente” (p.57).

Se entiende que en las ventas al contado no se conceden ningún tipo de crédito al cliente, en cambio, la empresa recibe el efectivo de manera instantánea al momento de realizada la venta. Entonces, si se realiza alguna especie de descuento a clientes por ventas al

contado, éste lo tomará como incentivo para seguir realizando sus operaciones con la empresa bajo esa modalidad, siendo beneficioso también para la compañía ya que disminuiría la cantidad de cuentas incobrables aumentando la liquidez financiera.

2.2.2 Gestión Financiera

Marco histórico

Hasta los primeros años del siglo XIX, la función principal de los responsables financieros en el ámbito financiero era mantener registros contables. No obstante, con el surgimiento de la revolución industrial en Inglaterra, se desencadenaron cambios económicos que se propagaron rápidamente por Europa y América, propiciando innovaciones significativas como la máquina de vapor. En la década de 1940, marcada por la Segunda Guerra Mundial y la posterior Guerra Fría, las finanzas adoptaron un enfoque tradicional sin cambios sustanciales. En ese periodo, las empresas eran analizadas desde una perspectiva externa, como si fueran inversionistas, sin dar un énfasis particular a la toma de decisiones internas. Fue durante esta época que empezó a gestarse la concepción moderna de las finanzas empresariales, y a mediados de la década, se consolidó la teoría moderna de las finanzas empresariales.

En la década de 1990, las finanzas adquirieron un papel importante y estratégico en la vida empresarial, y los gerentes financieros se convirtieron en parte activa en la generación de riqueza. A principios del siglo actual, el enfoque en la metodología del descuento de flujos de caja se volvió

fundamental y coherente con la base teórica. Las empresas en la economía virtual desafiaron las convenciones, y la alta volatilidad de los precios se convirtió en un factor dominante en las acciones cotizadas en los mercados de capitales.

En resumen, la gestión financiera ha experimentado una evolución significativa a lo largo de la historia, desde las prácticas rudimentarias en la antigüedad hasta las complejas estrategias financieras y tecnologías modernas en la actualidad. La gestión financiera continúa adaptándose a medida que cambian las condiciones económicas y tecnológicas.

MARCO CONCEPTUAL

Puente, M., Calero, E., Carrillo, J. y Gavilánez, O. (2022).

Fundamentos de la gestión financiera; nos indican que:

“La gestión financiera es una base fundamental para cualquier compañía, porque permite dirigir y gestionar los recursos con el fin de que sean suficientes tanto para cubrir gastos como para garantizar el normal desenvolvimiento de la empresa, buscando la mayor rentabilidad posible. La importancia de la gestión financiera se fundamenta en el sentido del control de las operaciones de la organización, en la toma de decisiones, en la obtención de fuentes de financiamiento nuevas, en el mantenimiento de la eficiencia y eficacia operativa, en la veracidad de la información financiera, así como en el cumplimiento de leyes y regulaciones aplicables.” (p.20)

En otras palabras, la gestión financiera se relaciona a la composición y tamaño de los activos de la empresa. Además, se enfoca en la liquidez y la rentabilidad que son aspectos importantes para su desarrollo. En este contexto, la gestión financiera tiene elementos como el control financiero, el análisis financiero y la planeación financiera; estos elementos sirven de base para la toma de decisiones.

La gestión financiera se integra dentro de las disciplinas empresariales y tiene como objetivo analizar la adquisición y el aprovechamiento eficiente de los recursos de una empresa. Constituye un pilar crucial para llevar a cabo el análisis y la toma de decisiones, contribuyendo de manera significativa a la continuidad operativa de la compañía.

Lo que indican los autores se ven reflejados en las empresas comerciales del sector minero, pues no habrá una correcta toma de decisiones si no se lleva a cabo una gestión financiera óptima y esto incide en llevar todo un proceso desde planificar, organizar y controlar los recursos de las empresas para poder tener en el futuro grandes beneficios.

Fajardo, M. y Soto, C. (2018). Gestión financiera empresarial; nos señala que:

“La gestión financiera se estructura bajo dos lineamientos que pueden ser:

- El análisis de la actual situación financiera de la empresa.

- Evaluación y formulación de decisiones sobre alternativas que permitan mejorar el futuro financiero de la empresa.

Es así como la función de las decisiones de la gestión financiera puede dividirse en tres áreas esenciales para la empresa, cabe recalcar que a veces dichas decisiones son tomadas por el tesorero o el contralor, quienes se reportan ante el director de finanzas, quien es el portavoz del presidente ejecutivo para la toma de decisiones.” (p.45)

En base a lo indicado por los autores cabe señalar que la gestión financiera aparte de ser la acción de una persona para poder administrar una empresa, también radica en los distintos aspectos financieros y los pronósticos de ventas y de gastos ya que gracias a ello se demuestra las condiciones en las que se encuentra la compañía, es decir qué nivel de liquidez tiene la empresa, la solvencia, el endeudamiento y la rentabilidad para que de esa manera los gestores financieros puedan tomar decisiones acertadas.

Es por ello que, en las empresas comerciales del sector minero aparte de llevar un flujo de caja, también se lleva un flujo de cobros y pagos, sin embargo, no se le da la importancia necesaria. Estos flujos ayudan a saber al gestor financiero la información detallada de qué meses se tendrá una entrada de efectivo adicional y que meses se tendrá una salida de efectivo, dándole así una ayuda para la correcta toma de decisiones.

Así mismo, **Pérez, J. (2015). La gestión financiera de la empresa;** nos señala:

“Un decálogo de principios básicos de la gestión financiera que deben respetarse son:

1. Ajustar el crecimiento al potencial del mercado y a los recursos de la empresa.

2. Diversificación de las actividades y operaciones.

3. Evaluación del riesgo de los clientes antes de concederles crédito.

4. Mantenimiento de un financiamiento adicional disponible para cubrir imprevistos.

5. Financiar las inversiones inmovilizadas con fondos que venzan a largo plazo.

6. Limitación de deuda a la que pueda devolverse y asegurar que la rentabilidad de la inversión sea mayor que el costo financiero de la misma.

7. Pago de dividendos prudentes y sostenibles.

8. Cobertura de riesgos razonables para evitar pérdidas extraordinarias.

9. Control de costos, resultados y actuación sobre las desviaciones.

10. Apoyo a las áreas operativas sin vulnerar los principios anteriores.” (p.28)

En relación con lo mencionado por el autor, los principios de la gestión financiera se ajustan a cada circunstancia de las empresas y a pesar de que sean conocidos en su totalidad no siempre se cumplen. La calidad de la gestión va a depender mucho del comportamiento humano, ya que con el paso de los años la tecnología avanza cada vez mucho mejor, sin embargo, la gestión progresa un poco más lento porque se tiene que detallar en cada punto establecido.

En referencia a las empresas comerciales del sector minero estos principios básicos también deben cumplirse a detalle cómo evaluar el riesgo de los clientes antes de concederles crédito, de esta manera no se expondrá la empresa a tener clientes morosos, estos pueden pasar un filtro por la plataforma de Infocorp para tener más seguridad de los clientes con los que cuenta la empresa; al igual que se debe mantener financiamiento adicional para cubrir cualquier imprevisto que se pueda tener en el momento, esto sucede concurridamente en este tipo de empresas ya que suelen pasar imprevistos muy seguidos.

De igual manera, **Sanchez, P. (1991). Gestión financiera;** nos menciona que:

“La comprensión de la gestión financiera en la empresa requiere conocer el ámbito de la toma de decisiones de la gerencia y su efecto en el corto, mediano y largo plazo. El conjunto de decisiones va a representar en definitiva, desde el punto de vista

financiero, necesidad de fondos para inversiones de corto o largo plazo los cuales pueden provenir de diversas fuentes: aumentos del capital de la empresa, contratación de préstamos de corto y largo plazo, venta de activos, etc. y agregación de fondos resultantes del rendimiento de la inversión una vez que los fondos se utilicen en: expansión de líneas de producción para lograr mayor participación en los mercados, nuevos productos para atender áreas de oportunidad o capital de trabajo para garantizar la operación y la liquidez.”(p.17)

En otras palabras, si se toman decisiones adecuadas entonces los resultados serán muy favorables, pues se notará un incremento del valor económico de la compañía. Estos resultados siempre se van a reflejar en los estados financieros de las empresas ya que estos se preparan al finalizar un periodo de tiempo establecido.

Cabe recalcar que la gestión financiera se debe tratar de manera particular para cada decisión ya sea a corto plazo o a largo plazo. La gestión financiera a corto plazo abarca todo el conjunto de decisiones de operación, financiamiento e inversión; mientras que la gestión financiera a largo plazo abarca las decisiones que van a perseverar la continuidad del negocio en función de los objetivos de largo plazo de la compañía.

En las empresas comerciales del sector minero, se llevan a cabo ambos tipos de gestión financiera, ya sea a corto o largo plazo, generando de esta manera el flujo de ingresos destinados a cubrir las obligaciones con

las fuentes de los recursos que tenga la compañía y financiar el siguiente periodo.

2.2.2.1 Nivel de liquidez

Según **Ross, S., Westerfield, R. y Jaffe, J. (2012). Finanzas corporativas**; señalan que:

“La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general...” (p.21)

De acuerdo con lo que nos señalan los autores, la probabilidad de que una empresa evite problemas financieros está vinculada a la capacidad de convertir activos en efectivos rápidamente.

Sin embargo, es lamentable que los activos líquidos a menudo ofrezcan tasas de rendimiento más bajas en comparación con los activos fijos. Por ejemplo, el dinero en efectivo no genera ingresos por inversiones. Al elegir activos líquidos, una empresa renuncia a la oportunidad de invertir en instrumentos financieros que podrían ser potencialmente más lucrativos.

En otros términos, la liquidez es fundamental porque si una empresa es más líquida no va a tener complicaciones con cumplir sus obligaciones a corto plazo, es por ello la importancia de llevar un control adecuado

en las empresas comerciales del sector minero ya que si las cuentas por cobrar están vencidas y no se insiste a los clientes para el pronto pago estaría afectando a la empresa negativamente.

2.2.2.2 Mejora en el capital de trabajo

Dumrauf, G. (2010). Finanzas corporativas; nos indica que:

“El capital de trabajo representa la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo. La compañía “opera” en el corto plazo, comprando inventarios que transforma o no y luego vende a sus clientes con un margen de ganancia. En ese proceso intervienen una serie de activos de trabajo como el dinero en efectivo, los inventarios y los créditos que la firma concede a sus clientes. De la misma forma que la compañía otorga crédito a sus clientes por sus ventas, cuando compra inventarios obtiene financiamiento de sus proveedores. También la empresa mantiene deudas de corto plazo con el fisco y, a veces, también deudas bancarias. El resultado de ese proceso determina un saldo que es el capital de trabajo.” (p.35)

Cabe recalcar que el capital de trabajo se encuentra siempre en constante transformación desde que se compra el bien hasta su venta. En la mayoría de casos el capital de trabajo suele ser interpretado como un indicador positivo, pero no siempre suele ser de esta manera, ya que una empresa puede crecer en tamaño, pero a su vez destruir valor, es por ello que se debe tener cuidado con la interpretación.

Además, el capital de trabajo es examinado minuciosamente por las instituciones financieras al momento de pedir un crédito, pues lo consideran como una medida de desempeño al igual que la liquidez de la empresa.

En las empresas comerciales del sector minero se cumple con lo antes mencionado por el autor ya que estas empresas importan repuestos o maquinarias del exterior para luego venderlas a las mineras con un margen de ganancia, sin embargo, se debe tener cuidado ya que mientras más ventas se tenga aumentan las cuentas por cobrar, cabe resaltar que la mayoría de ventas son al crédito con un plazo de 30, 60 y hasta de 90 días.

2.2.2.3 Mejora del ciclo de conversión del efectivo

Gitman, J. y Chad J. (2012); nos señalan que:

La comprensión del ciclo de conversión del efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones. (p.546).

Asimismo, la generación de efectivo está intrínsecamente ligada al sector en el que opera la empresa. Sin embargo, en todas las compañías, se busca reducir los días en el período de conversión de inventarios y agilizar el proceso de cuentas por cobrar, lo cual contrasta

con el enfoque en las cuentas por pagar, donde se busca obtener la mayor ventaja de crédito por parte de los proveedores. En empresas comerciales del sector minero, esta estrategia se refleja en la búsqueda de plazos más extensos para las cuentas por pagar, mientras se trabaja para realizar las cuentas por cobrar lo más pronto posible, incluso días antes del vencimiento. Este enfoque contribuye a mejorar la liquidez de la empresa sin incurrir en costos adicionales de financiamiento.

El ciclo de conversión del efectivo es una herramienta esencial en las finanzas pues se utiliza para analizar la salud financiera de una organización. El objetivo principal es determinar si una empresa cuenta con suficiente flujo de efectivo para recuperar y mantener su capital de trabajo. Esto es crucial, ya que toda empresa debe ser capaz de generar su propio efectivo para evitar depender en exceso de financiamientos a corto plazo.

2.3 DEFINICIONES DE TÉRMINOS TÉCNICOS (GLOSARIO)

Aumento de ingresos de caja: Se refiere al incremento en la cantidad de dinero que una empresa recibe en efectivo como resultado de sus operaciones comerciales o actividades financieras.

Aumento de rotación de cuentas por cobrar: Se refiere a la mejora de la eficiencia con que la empresa cobra el dinero que se le debe por parte de sus clientes. Esta acción mide con qué rapidez la compañía convierte sus cuentas por cobrar en liquidez.

Descuento con notas de crédito: Es una práctica comercial que implica la reducción del monto que un cliente debe pagar a una empresa como resultado de un crédito o ajuste aplicado a su cuenta.

Descuento de letras: Es una operación financiera en la que una empresa o individuo emite una letra de cambio como un compromiso de pago en una fecha futura determinada.

Descuentos por volumen de compra: Es una estrategia de precios que las empresas utilizan para incentivar a sus clientes a comprar grandes cantidades de productos o servicios.

Disminución del índice de morosidad: Se refiere a la reducción de la proporción de préstamos o cuentas pendientes de pago que están atrasados o en mora en la empresa.

Estrategia de cobrar rápido: Es un conjunto de prácticas y enfoques utilizados por las empresas para acelerar la recolección de pagos de sus clientes y mejorar la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar.

Factoring: Convenio financiero mediante el cual una compañía transfiere sus cuentas pendientes por cobrar a una entidad financiera o a una empresa especializada. La empresa que cede estas cuentas recibe un pago inmediato por parte del factor.

Mejora de saldos diarios de caja: Es un proceso o conjunto de prácticas utilizadas para gestionar y optimizar el flujo de efectivo en una empresa o entidad con el objetivo de mantener saldos positivos y saludables en la cuenta de caja diariamente.

Mejora en la cobranza: Es el conjunto de estrategias y acciones implementadas por una empresa con el objetivo de optimizar y agilizar la recuperación de pagos pendientes por parte de sus clientes.

Negociar mayores plazos con proveedores: Es una táctica empleada por las compañías con el fin de prolongar el plazo dentro del cual deben efectuar los pagos a sus proveedores. Esta práctica puede resultar ventajosa para la administración del flujo de efectivo y la liquidez de la empresa.

Reducción de cartera vencida: Es un conjunto de medidas adoptadas por una empresa con el objetivo de reducir la cantidad de cuentas por cobrar que han alcanzado su fecha límite de pago sin haber sido saldadas por los clientes.

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 HIPÓTESIS GENERAL

Las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022.

3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- a. El financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez de las empresas comerciales del sector minero.
- b. Los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo de las empresas comerciales del sector minero.
- c. La disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo de las empresas comerciales del sector minero.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1 Variable independiente: Estrategias de liquidez

Tabla 1. Operacionalización de variable independiente: Estrategias de liquidez.

<p>Definición conceptual</p>	<p>Según Brun, L. (2008) indican que “el concepto de liquidez se vincula con la disponibilidad para comprar o vender el mayor volumen efectivo que se pueda obtener, en el mínimo tiempo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado de modo que la empresa pueda desarrollar sus operaciones sin problemas”.</p>	
<p>Definición operacional</p>	<p>INDICADORES</p>	<p>ÍNDICES</p>
	<p>X1: Financiamiento de cuentas por cobrar</p>	<p>X1.1: Factoring</p>
		<p>X1.2: Descuento de letras</p>
	<p>X2: Incentivos en ventas al contado</p>	<p>X2.1: Descuentos por volumen de compra</p>
		<p>X2.2: Descuentos con nota de crédito</p>
	<p>X3: Disminución de plazos en ventas al crédito</p>	<p>X3.1: Mejora en la cobranza</p>
<p>X3.2: Disminución del índice de morosidad</p>		
<p>Escala valorativa</p>	<p>Ordinal</p>	

3.3.2 Variable dependiente: Gestión financiera

Tabla 2. Operacionalización de variable dependiente: Gestión financiera

<p>Definición conceptual</p>	<p>Según Hanni, A y Aguilar, L. (2017) definen a la gestión financiera como “los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa de modo que la empresa pueda cumplir con sus objetivos propuestos permitiendo así su crecimiento”.</p>	
<p>Definición operacional</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Índices</p>
	<p>Y1: Nivel de liquidez</p>	<p>Y1.1: Aumento de ingresos de caja</p>
		<p>Y1.2: Mejora de saldos diarios de caja</p>
	<p>Y2: Mejora en el capital de trabajo</p>	<p>Y2.1: Aumento de rotación de cuentas por cobrar</p>
		<p>Y2.2: Reducción de cartera vencida</p>
	<p>Y3: Mejora del ciclo de conversión del efectivo</p>	<p>Y3.1: Estrategia de cobrar rápido</p>
<p>Y3.2: Negociar mayores plazos con proveedores</p>		
<p>Escala valorativa</p>	<p>Ordinal</p>	

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 DISEÑO METODOLÓGICO

4.1.1 Tipo de investigación

La presente tesis titulada “Las estrategias de liquidez y su incidencia en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022” cumple con los requisitos necesarios para ser clasificada como "Investigación Aplicada". Este tipo de investigación tiene como objetivo abordar problemas prácticos, examina hechos o fenómenos y se apoya en conocimientos adquiridos en investigaciones básicas, aunque busca generar nuevos conocimientos específicos con aplicaciones prácticas potenciales. Además, se centra en el estudio de problemas de relevancia social.

4.1.2 Nivel de investigación

En concordancia con los objetivos de este estudio, se enfocó en los niveles descriptivo, correlacional y explicativo.

4.1.3 Método

En la presente tesis se utilizó los métodos analíticos, descriptivo y estadístico porque se describirá la situación actual del problema, para esto realizaremos encuestas don el fin de desarrollar un análisis estadístico empleando el programa SPSS que nos permite obtener e interpretar los resultados de mejor manera.

4.1.4 Diseño

Dada la naturaleza de este trabajo de investigación, se ha seleccionado un diseño no experimental. En consecuencia, se recopilará una muestra con la siguiente información:

$M = O_x \text{ r } O_y$

Dónde:

M	=	Muestra.
O	=	Observación.
x	=	Estrategias de liquidez.
y	=	Gestión Financiera.
r	=	Relación de variables.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1 Población

La población asciende a 1,967 trabajadores pertenecientes a 7 empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana. En consecuencia, la unidad de análisis serán los gerentes generales, jefes de finanzas y personal de contabilidad. La población especializada se determinó en base a comunicación directa con el área de finanzas de estas empresas, se tomó las iniciales de la razón social de las empresas para guardar la confidencialidad, la distribución de la población se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Población considerada especializada para muestra

Razón Social	Ubicación	N° De Trabajadores	Población Especializada
I. y S.A. S.A.	La Victoria	18	4
A. S.R.L.	Los Olivos	96	9
M. P. S.A.	Ate	733	15
S. del P. S.A.	Lima	30	7
FLTH S.A.C.	San Isidro	738	19
GL H. S.A.C.	Ate	3	2
E. P. S.A.	La Victoria	349	12
		N1 = 1967	N2 = 68

Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Muestra

El tamaño óptimo de la muestra se calculará utilizando la fórmula para estimar proporciones en una población conocida.

Utilizando este dato, se calculará el factor de distribución mensual. Este resultado determinará el tamaño óptimo de la muestra, permitiendo llevar a cabo las encuestas a los especialistas en el tema de investigación.

$$(Fdm) = n/N$$

$$Fdm: 40/68$$

$$(Fdm) = 0.588235294$$

Tabla 4. Muestra estratificada

Razón Social	Población N2	Muestra (n)
		Índice: 0.588235294
I. y S.A. S.A.	4	2
A. S.R.L.	9	5
M. P. S.A.	15	9
S. del P. S.A.	7	4
FLTH S.A.C.	19	11
GL H. S.A.C.	2	1
E. P. S.A.	12	7
	N2 = 68	n=40

Fuente: Elaboración propia

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.3.1 Técnicas

La técnica que se utilizó para la presente investigación será la encuesta, la cual se aplicará a los gerentes generales, jefes de finanzas y personal del área contable de las empresas comerciales del sector minero.

4.3.2 Instrumentos

Se utilizó el cuestionario, el cual fue estructurado por 14 preguntas cerradas de escala tipo Likert las que se formularon en base a las variables, los indicadores y los índices de la investigación del tema.

4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

Según **Villasís, M. (2018)** señala que “el concepto de validez en investigación se refiere a lo que es verdadero o se acerca a la verdad. Se considera que los resultados de una investigación son válidos cuando el estudio está libre de errores”.

En otras palabras, la validez se relaciona con la veracidad de los resultados que se obtiene en una investigación, si un estudio es válido sus resultados deberán ser confiables, verídicos y transparentes de modo que se pueda garantizar que dicha prueba está libre de errores.

Tabla 1. Tabla de validez

Clasificación del instrumento de la validez por juicio de expertos

N°	Expertos	Calificación	Firma
01	Rodas Serrano, Virgilio Wilfredo	Aprobado	
02	Centeno Giraldo, Josué	Aprobado	

03	Huarca Ochoa, Javier Marcelo	Aprobado	<i>JMO</i>
----	------------------------------	----------	------------

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad

Según **Pinzón, M. (2006)** señala que “la confiabilidad se refiere al grado en que se puede confiar en un componente, equipo o sistema para que cumpla con su función destinada de manera continua sin errores críticos que puedan afectar los resultados finales”.

Con el propósito de asegurar la confiabilidad en este trabajo de investigación, se llevó a cabo una prueba piloto con el 100% de la muestra, dirigida a los gerentes, jefes de finanzas y personal de contabilidad. Los datos recolectados fueron procesados mediante los programas Microsoft Excel y SPSS, con el fin de determinar el indicador de confiabilidad conocido como el alfa de Cronbach.

Rango de variación

$$0 \leq \alpha \leq 1$$

Los datos recopilados a través de las encuestas se considerarán altamente seguros, confiables y sólidos si el índice α es igual o superior a 0.60. En el presente estudio, se empleó el método de varianzas para el cálculo, utilizando la fórmula correspondiente a través de software estadístico como SPSS y Microsoft Excel.

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

Siendo:

K = número de ítems

S_i^2 = Varianza del número de ítems

S_t^2 = Varianza total de los valores observados.

Tabla 6. Resumen procesamiento de datos

ID	X	X11	X12	X21	X22	X31	X32	Y	Y11	Y12	Y21	Y22	Y31	Y32	Totales
1	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	64
2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	67
3	5	4	3	4	3	4	4	4	5	3	4	3	3	3	52
4	5	4	4	3	5	5	4	4	3	4	3	5	5	3	57
5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	62
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	2	56
7	5	5	5	4	2	5	5	5	4	5	5	5	5	2	62
8	5	4	5	4	5	5	4	5	3	4	4	3	5	5	61
9	5	5	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	58
10	4	5	4	3	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	60
11	4	5	3	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	63
12	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	53
13	5	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	5	3	61
14	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	63
15	5	4	2	5	3	5	5	5	4	3	4	3	4	5	57
16	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	63
17	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	63
18	4	4	3	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	52
19	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	56
20	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	61
21	2	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	3	4	5	58
22	4	5	4	4	3	5	5	4	4	5	5	4	4	4	60
23	5	4	3	5	2	5	5	4	4	4	4	3	5	2	55
24	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	65
25	5	4	2	4	3	5	5	4	4	4	2	3	3	4	52
26	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	3	58
27	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	3	5	61
28	5	5	3	5	3	5	3	3	4	3	4	4	4	2	53
29	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	65
30	5	4	3	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	63
31	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	66
32	5	4	4	5	3	4	4	5	2	4	5	3	4	3	55
33	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	59
34	4	4	4	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	2	59
35	5	4	5	5	4	5	4	4	3	4	5	4	5	3	60
36	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	64
37	4	4	3	4	3	5	5	4	2	3	5	4	4	3	53
38	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	66
39	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	3	5	4	61
40	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	65
	0.40448718	0.246153846	0.73782051	0.35897436	0.89679487	0.225	0.35641026	0.2974359	0.53782051	0.48974359	0.46089744	0.61282051	0.35897436	0.9942308	

Fuente: Resultado de la encuesta

Para obtener el alfa de Cronbach se determinó lo siguiente:

$\sum S_i^2 =$ Varianza del número de ítems

$$\sum S_i^2 = 0.404 + 0.246 + 0.737 + 0.358 + 0.896 + 0.225 + 0.356 + 0.297 + 0.537 + 0.489 + 0.460 + 0.612 + 0.358 + 0.994$$

$$\sum S_i^2 = \mathbf{6.977}$$

$S_t^2 =$ Varianza total de los valores observados.

$$S_t^2 = \text{VAR.S} (64+67+52+57+ \dots +65)$$

$$S_t^2 = \mathbf{18.871}$$

$K = 14$ (catorce preguntas)

Reemplazando los datos obtenidos en la siguiente fórmula:

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

$$\frac{14}{(14 - 1)} \left\{ 1 - \frac{6.977}{18.871} \right\}$$

$$\frac{14}{(13)} \{ 1 - 0.36974761 \}$$

$$\alpha = 1.08 \times 0.36974761$$

$$\alpha = \mathbf{0.679}$$

Software estadístico SPSS

Después de ingresar los datos en la fórmula para calcular el alfa de Cronbach utilizando Microsoft Excel, se validaron las respuestas mediante el software estadístico SPSS. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 7. Resumen de procesamiento de datos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	40	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Programa SPSS versión 25 - resultado de la encuesta

Tabla 8. Prueba del total de la muestra SPSS V.25

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,679	14

Fuente: Programa SPSS versión 25

La prueba piloto calculada en el presente estudio muestra un resultado de 0.679, lo que indica un nivel muy confiable según la tabla 9.

Tabla 9. Rango de nivel de confiabilidad

RANGO	CONFIABILIDAD
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Excelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Fuente: Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje.

En resumen, al validar la técnica de recopilación de datos mediante los programas Microsoft Excel y SPSS, y al obtener resultados coherentes entre ambos, se ha confirmado la confiabilidad de la técnica y del instrumento de investigación.

4.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

En el presente estudio, se llevó a cabo el procesamiento y análisis de los datos recopilados mediante el uso del software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Este programa es ampliamente empleado en diversas investigaciones en ciencias sociales. Además, se aplicó el modelo de correlación de Pearson con un nivel de confianza del 95%.

4.5 ASPECTOS ÉTICOS

El estudio se llevó a cabo siguiendo las directrices establecidas por la Universidad de San Martín de Porres para las investigaciones y respetando el código de ética profesional del contador público peruano. Estos lineamientos guiaron la recopilación de datos en general. Se informó a los participantes sobre los objetivos del trabajo y se garantizó el respeto a su autonomía al completar el cuestionario. Además, se aseguró la confidencialidad de la información proporcionada durante la investigación, optando por ofrecer datos debidamente documentados y relevantes. Por último, se incorporaron varios valores, como la honestidad, autenticidad y respeto por los derechos de los autores, en particular, en el desarrollo de los conceptos de los términos utilizados. El objetivo fue comprender su realidad e importancia sin afectar aspectos morales y éticos.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Presentación

El presente capítulo corresponde la interpretación del trabajo de campo realizado a una muestra de 40 personas las cuales fueron seleccionadas de una población especializada de 68 personas representada por gerentes generales, jefes de finanzas y personal del área contable de empresas comerciales del sector minero ubicadas en Lima Metropolitana.

Los resultados obtenidos comprenden el desarrollo de los siguientes objetivos específicos:

- a) Se precisó si el financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez.
- b) Se analizó si los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo.
- c) Se evaluó si la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo.

5.2 Interpretación de Resultados

Mediante la aplicación de la técnica de encuesta dirigida a las empresas comerciales del sector minero, se presentan e interpretan los siguientes resultados:

Variable X: Liquidez

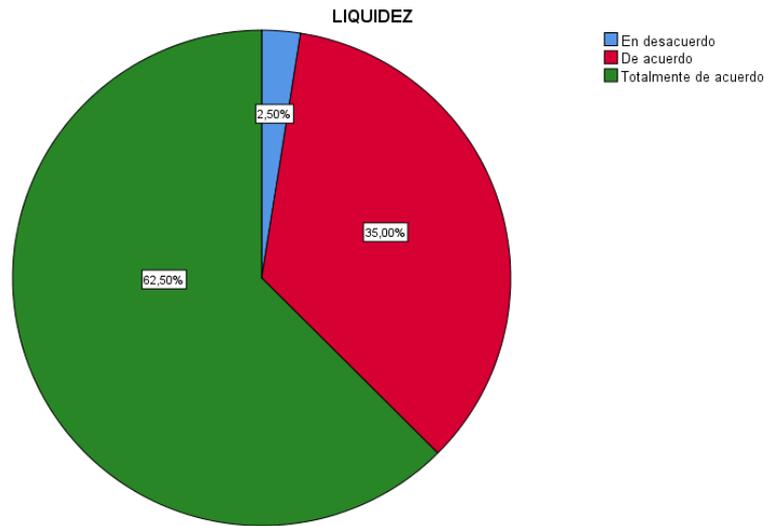
5.2.1. Ante la pregunta ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo muy alto en su sector?

Tabla 10. Identificación de riesgos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,5	2,5	2,5
	De acuerdo	14	35,0	35,0	37,5
	Totalmente de acuerdo	25	62,5	62,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Identificación de riesgos



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 7 y figura 3, se evidenció que en un 97.50% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo muy alto en su sector. Por otra parte, solo el 2.50% de encuestados se encontró en desacuerdo de las empresas deben priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo muy alto en su sector.

Con este resultado podemos interpretar que la mayoría de los encuestados afirmaron que se debe priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo alto en el sector debido que si se cuenta con los niveles de liquidez adecuada se podrá garantizar la estabilidad financiera de la empresa permitiéndole afrontar los riesgos a corto plazo.

Variable X1.1: Factoring

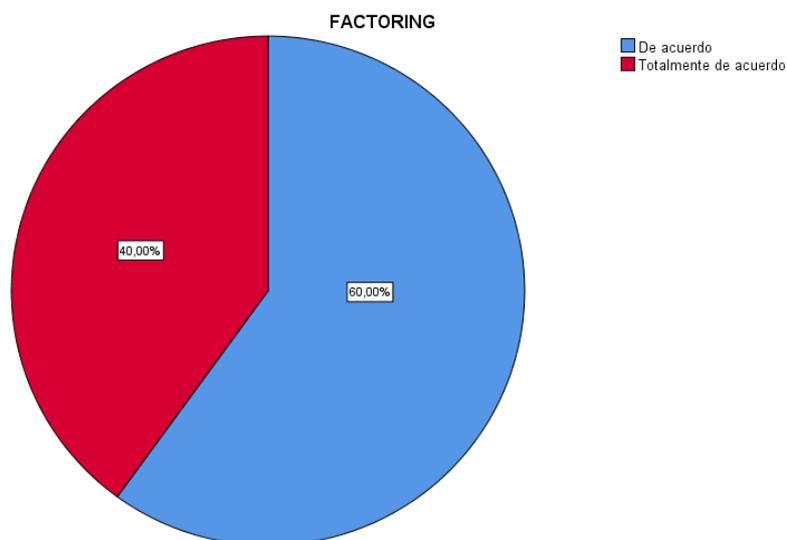
5.2.2. ¿Está usted de acuerdo que el factoring es un producto financiero que mejora la liquidez de las empresas?

Tabla 11. Identificación de factoring como estrategia de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	24	60,0	60,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Identificación de factoring como estrategia de liquidez



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 8 y figura 4, se evidenció que en un 100% de encuestados creen que el factoring es un producto financiero que mejora la liquidez de las empresas.

Con estos resultados podemos establecer que la mayoría de los encuestados afirmaron que efectivamente el factoring es un producto financiero que mejora la liquidez de las empresas ya que permite traspasar las facturas pendientes de cobro a un tercero otorgando a la compañía liquidez inmediata para seguir con sus actividades.

Variable X1.2: Descuento de Letras

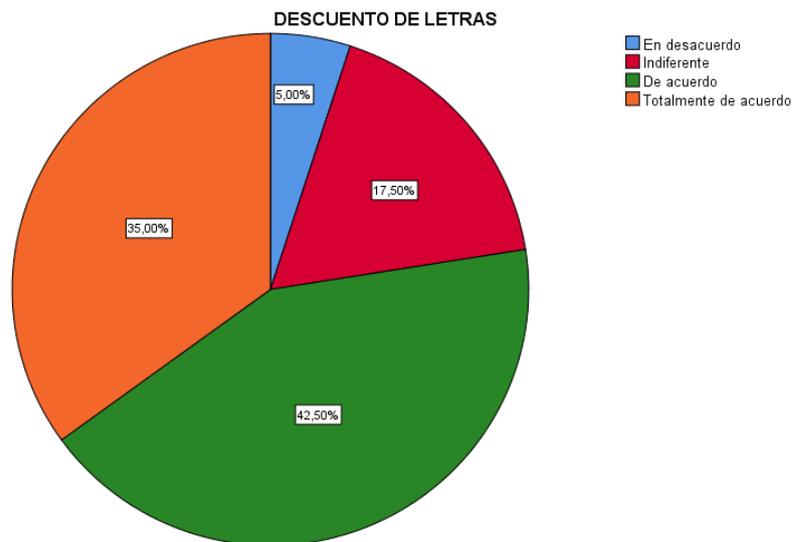
5.2.3. ¿Está usted de acuerdo que las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras?

Tabla 12. Identificación del descuento de letras como estrategia de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	5,0	5,0	5,0
	Indiferente	7	17,5	17,5	22,5
	De acuerdo	17	42,5	42,5	65,0
	Totalmente de acuerdo	14	35,0	35,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Identificación del descuento de letras como estrategia de liquidez



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 8 y figura 5, se evidenció que en un 77.50% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras. Por otra parte, solo el 17.50% de encuestados no se encontró de acuerdo ni en desacuerdo respecto a si las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras. Finalmente, solo el 2.50% de encuestados se encontró en desacuerdo de que las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras.

Con este resultado podemos interpretar que la mayoría de encuestados respondieron en su mayoría que las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras ya que con la venta de las letras a una entidad financiera se recibirá un adelanto de efectivo que puede utilizar para cubrir sus gastos operativos.

Variable X2.1: Descuento por volumen de compra

5.2.4. ¿Está usted de acuerdo las empresas deben negociar con sus proveedores descuentos por volumen de compras?

Tabla 13. Identificación del descuento por volumen de compras como estrategia de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	16	40,0	40,0	45,0
	Totalmente de acuerdo	22	55,0	55,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Identificación del descuento por volumen de compras como estrategia de liquidez



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 9 y figura 6, se evidenció que en un 95% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben negociar con sus proveedores descuentos por volumen de compras. Por otra parte, solo el 5.50% de encuestados se encontró en desacuerdo de que las empresas deben negociar con sus proveedores descuentos por volumen de compras.

Con este resultado podemos interpretar que la mayoría de encuestados consideraron que las empresas deben negociar con los proveedores descuentos por volumen de compra debido que esto los alienta a comprar en cantidades más grandes obteniendo una mayor ganancia.

Variable X2.2: Descuento con Notas de Crédito

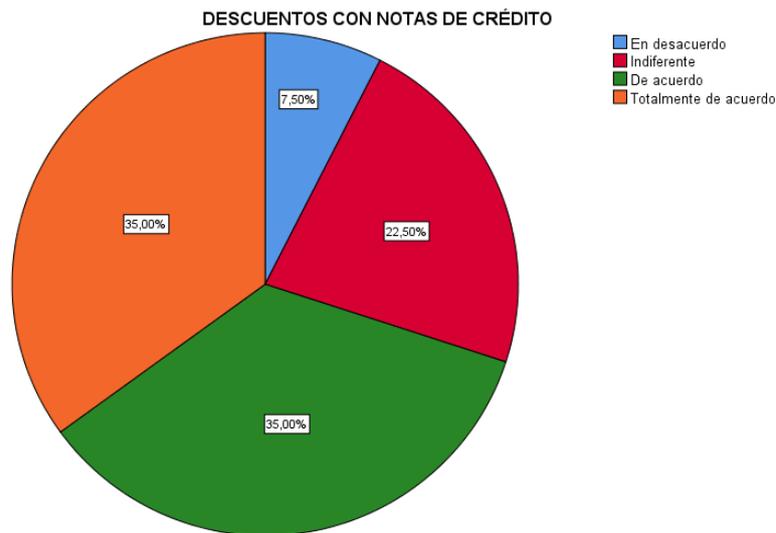
5.2.5. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito?

Tabla 14. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	7,5	7,5	7,5
	Indiferente	9	22,5	22,5	30,0
	De acuerdo	14	35,0	35,0	65,0
	Totalmente de acuerdo	14	35,0	35,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 10 y figura 7, se evidenció que en un 70% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito. Por otra parte, el 22.50% de encuestados se encontró indiferente respecto a si las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito. Finalmente, solo el 7.50% de encuestados se encontró en desacuerdo de que las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito.

Con este resultado podemos interpretar según los encuestados las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito debido a que les permite garantizar las ventas y puede servir como una herramienta para resolver disputas o problemas con los clientes satisfactoriamente.

Variable X3.1: Mejora en la cobranza

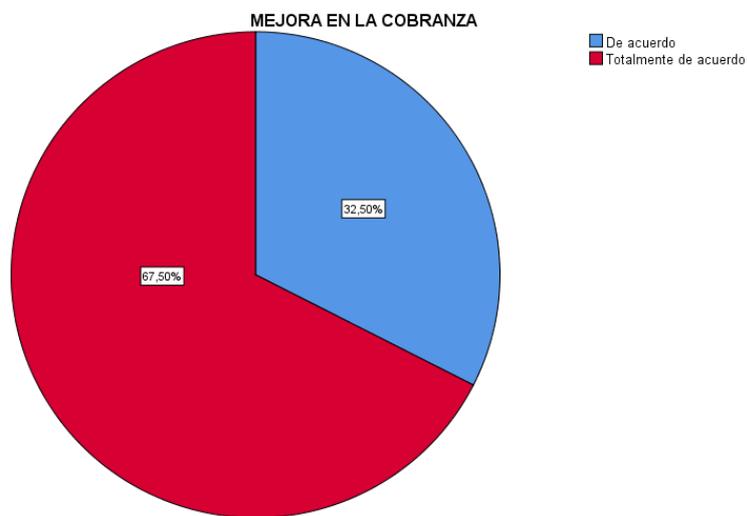
5.2.6. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben aplicar estrategias comerciales para la mejora de su cobranza?

Tabla 15. Identificación de aplicación de estrategias comerciales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	13	32,5	32,5	32,5
	Totalmente de acuerdo	27	67,5	67,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Identificación de acuerdos de compras anuales con sus clientes



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 11 y figura 8, se evidenció que en un 100% de encuestados creen que las empresas deben aplicar estrategias comerciales para la mejora de su cobranza.

Con estos resultados podemos establecer que los profesionales encuestados afirmaron que las empresas si deben aplicar estrategias comerciales para la mejora de su cobranza porque una buena gestión de cobranza garantizará que se disponga de la liquidez necesaria para cumplir con sus deudas y así mantener la salud financiera de la compañía.

Variable X3.2: Disminución del índice de morosidad

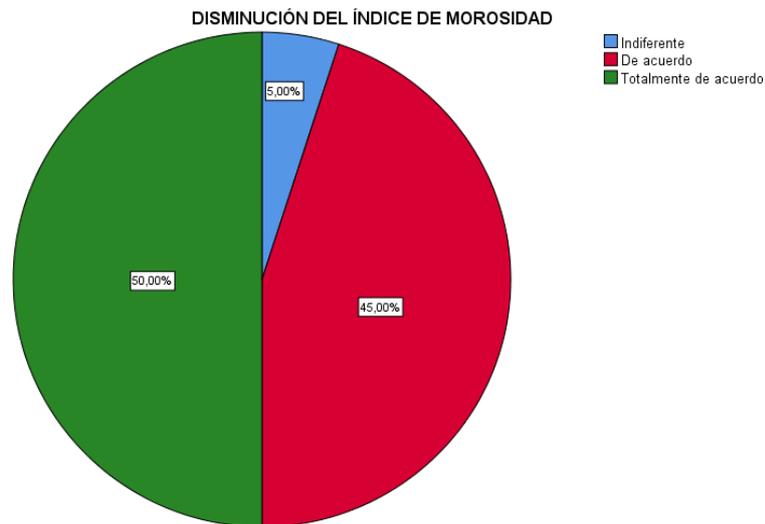
5.2.7. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben reducir su índice de morosidad de sus clientes para evitar problemas de liquidez?

Tabla 16. Identificación de disminución del índice de morosidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	18	45,0	45,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	20	50,0	50,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 8. Identificación de disminución del índice de morosidad



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 12 y figura 9, se evidenció que en un 95% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben reducir su índice de morosidad de sus clientes para evitar problemas de liquidez. Por otra parte, el 5% de encuestados se encontró indiferente respecto a si las empresas deben reducir su índice de morosidad de sus clientes para evitar problemas de liquidez.

Con estos resultados podemos establecer que los profesionales encuestados afirmaron que las empresas deben reducir su índice de morosidad con sus clientes para evitar problemas de liquidez ya que de esta manera se evitará los retrasos en los pagos, por ejemplo, se podría proporcionar a los clientes opciones de pagos más flexibles que se acomoden a su situación financiera actual.

Variable Y: Gestión Financiera

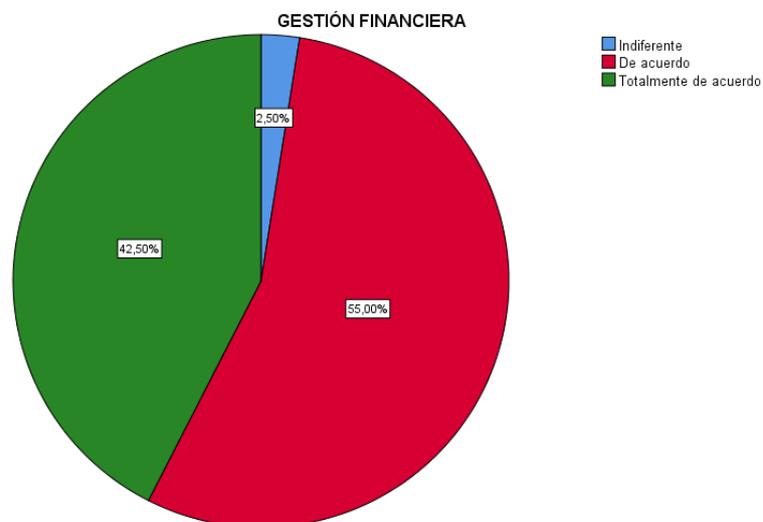
5.2.8. ¿Está usted de acuerdo que una eficiente gestión financiera debe considerar el máximo nivel de rentabilidad y los niveles de liquidez necesarios?

Tabla 17. Identificación de una eficiente gestión financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	1	2,5	2,5	2,5
	De acuerdo	22	55,0	55,0	57,5
	Totalmente de acuerdo	17	42,5	42,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Identificación de una eficiente gestión financiera



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 13 y figura 10, se evidenció que en un 97.50% de encuestados se encuentran de acuerdo que una eficiente gestión financiera debe considerar el máximo nivel de rentabilidad y los niveles de liquidez necesarios. Por otra parte, solo el 2.50% de encuestados se encontró indiferente respecto a si una eficiente gestión financiera debe considerar el máximo nivel de rentabilidad y los niveles de liquidez necesarios.

Con estos resultados podemos establecer que los encuestados afirmaron en su mayoría que una eficiente gestión financiera considera el máximo nivel de rentabilidad y los niveles de liquidez necesarios porque son aspectos fundamentales para una correcta toma de decisiones efectiva para poder invertir en los recursos financieros de la empresa.

Variable Y1.1: Aumento de ingresos de caja

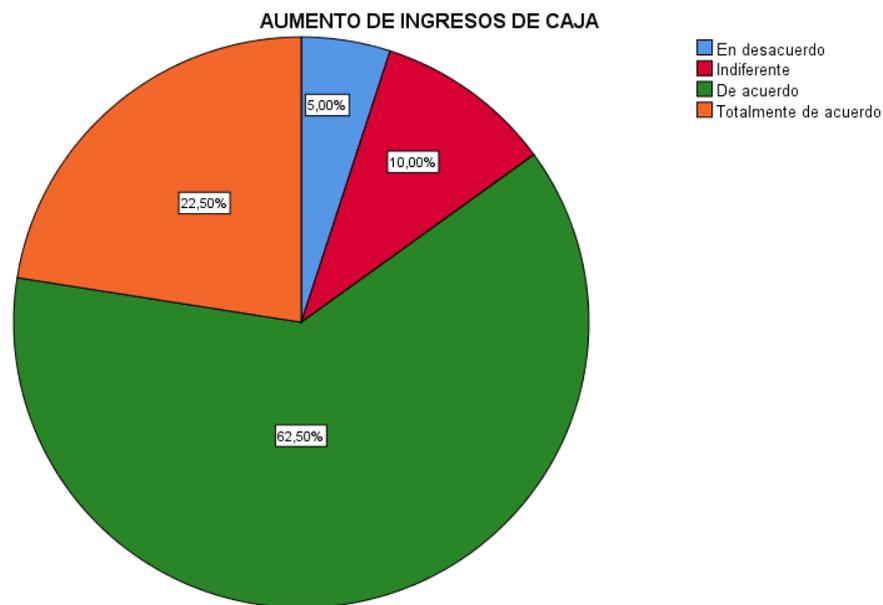
5.2.9. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben incrementar su porcentaje de ventas al contado para aumentar sus ingresos de caja?

Tabla 18. Identificación de incremento de los ingresos en caja

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	5,0	5,0	5,0
	Indiferente	4	10,0	10,0	15,0
	De acuerdo	25	62,5	62,5	77,5
	Totalmente de acuerdo	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 10. Identificación de incremento de los ingresos en caja



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 14 y figura 11, se evidenció que en un 85% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben incrementar su porcentaje de ventas al contado para aumentar sus ingresos de caja. Por otra parte, el 10% de encuestados se encontró indiferente respecto a si las empresas deben incrementar su porcentaje de ventas al contado para aumentar sus ingresos de caja. Finalmente, solo el 5% de encuestados se encontró en desacuerdo de que las empresas deben incrementar su porcentaje de ventas al contado para aumentar sus ingresos de caja.

Con este resultado podemos interpretar según los encuestados afirmaron que las empresas deben incrementar las ventas al contado para poder obtener mayores ingresos de caja y de esta manera poder afrontar cualquier obligación o imprevisto a corto plazo.

Variable Y1.2: Mejora de saldos diarios en caja

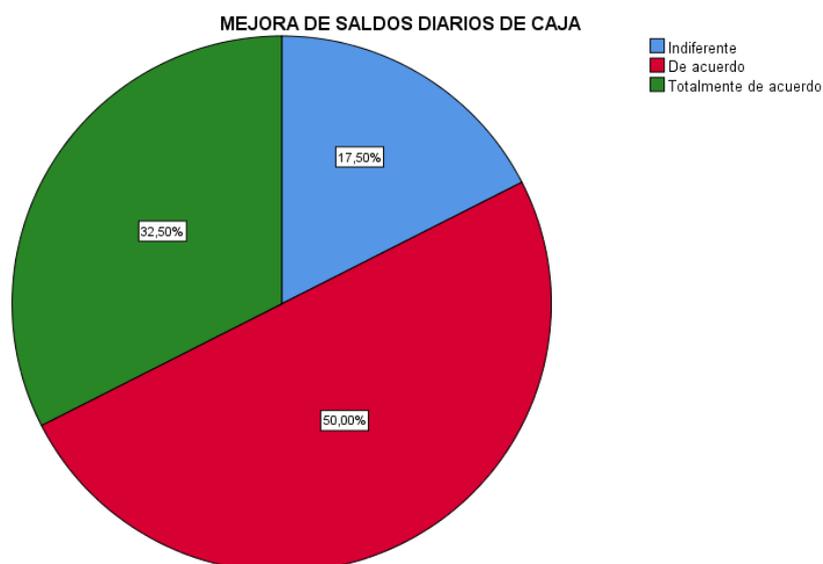
5.2.10. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben rentabilizar sus saldos diarios de caja?

Tabla 19. Identificación de rentabilización de saldos diarios de caja

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	7	17,5	17,5	17,5
	De acuerdo	20	50,0	50,0	67,5
	Totalmente de acuerdo	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 11. Identificación de rentabilización de saldos diarios de caja



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 15 y figura 12, se evidenció que en un 82.50% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben rentabilizar sus saldos diarios de caja. Por otra parte, el 17.50% de encuestados se encontró indiferente respecto a si las empresas deben rentabilizar sus saldos diarios de caja.

Con este resultado podemos interpretar según los profesionales encuestados afirmaron que las empresas deben rentabilizar sus saldos diarios de caja porque es preferible que este efectivo disponible no se quede inactivo sino buscar invertirlo en instrumentos financieros que puedan generar ingresos extra.

Variable Y2.1: Aumento de rotación de cuentas por cobrar

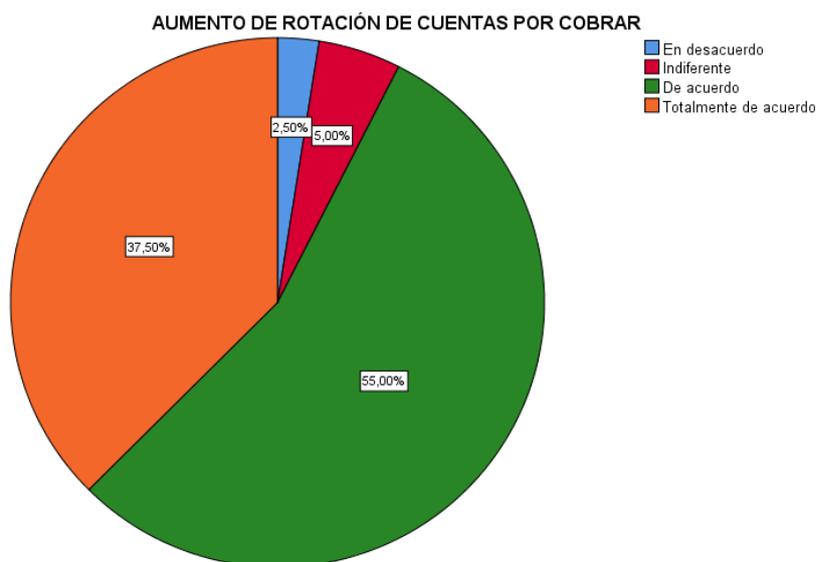
5.2.11. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben calcular su ratio de rotación de cuentas por cobrar para evaluar la eficiencia de su gestión de cobranza?

Tabla 20. Identificación de cálculo de ratio de rotación de cuentas por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	2,5	2,5	2,5
Indiferente	2	5,0	5,0	7,5
De acuerdo	22	55,0	55,0	62,5
Totalmente de acuerdo	15	37,5	37,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 12. Identificación de cálculo de ratio de rotación de cuentas por cobrar



Fuente: Elaboración propia

En relación con la Tabla 16 y la Figura 13, se observa que el 92.50% de los encuestados están de acuerdo en que las empresas deben calcular su ratio de rotación de cuentas por cobrar para evaluar la eficiencia de su gestión de cobranza. En contraste, el 2.50% de los encuestados mostró indiferencia respecto a si las empresas deben calcular dicha ratio. Finalmente, solo el 2.50% de los encuestados se manifestó en desacuerdo con la idea de que las empresas deben calcular el ratio de rotación de cuentas por cobrar para evaluar la eficiencia de su gestión de cobranza.

Con este resultado podemos interpretar que mayoritariamente los encuestados afirmaron que deben calcular su ratio de rotación de cuentas por cobrar ya que de esta manera no se afecta la liquidez ni la rentabilidad de la compañía.

Variable Y2.2: Reducción de cartera vencida

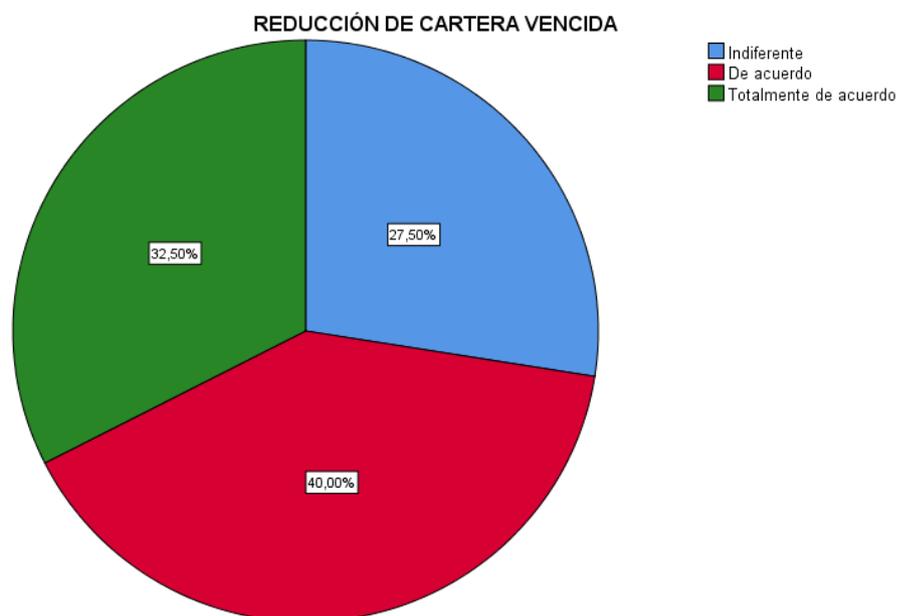
5.2.12. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben crear un programa de bonificaciones a su área de créditos para incentivar la reducción de cartera vencida?

Tabla 21. Identificación de creación de programas de bonificaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	11	27,5	27,5	27,5
	De acuerdo	16	40,0	40,0	67,5
	Totalmente de acuerdo	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 13. Identificación de creación de programas de bonificaciones



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla 17 y figura 14, se evidenció que en un 72.50% de encuestados se encuentran de acuerdo que las empresas deben crear un programa de bonificaciones a su área de créditos para incentivar la reducción de cartera vencida.

Por otra parte, el 27.50% de encuestados se encontró indiferente respecto a si las empresas deben crear un programa de bonificaciones a su área de créditos para incentivar la reducción de cartera vencida.

Con este resultado podemos interpretar que los encuestados opinaron mayoritariamente que deben crear un programa de bonificaciones al personal del área de créditos para que lleven un mejor control de las facturas próximas a vencer y de esa manera reducir el riesgo de cartera vencida.

Variable Y3.1: Estrategia de cobrar rápido

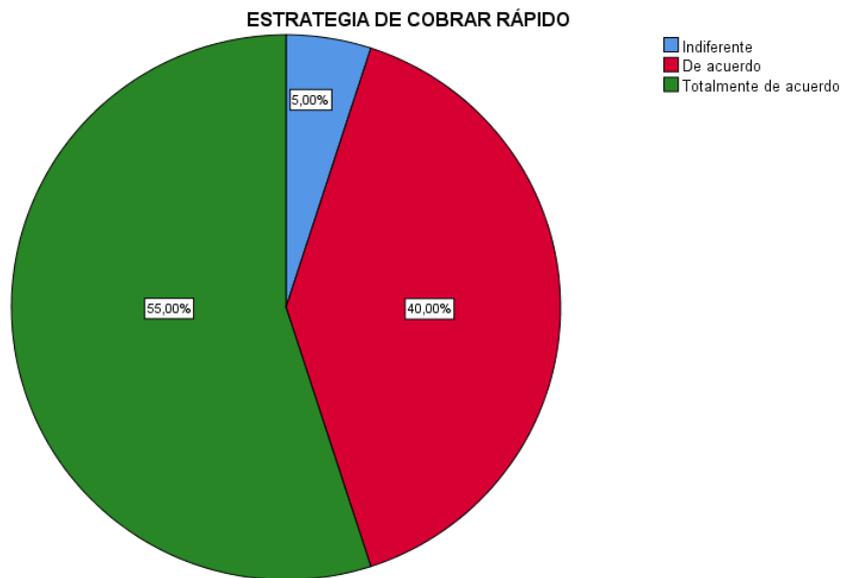
5.2.13. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben usar medios digitales para lograr cobrar rápido?

Tabla 22. Identificación de uso de medios digitales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	5,0	5,0	5,0
	De acuerdo	16	40,0	40,0	45,0
	Totalmente de acuerdo	22	55,0	55,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14. Identificación de uso de medios digitales



Fuente: Elaboración propia

En relación con la Tabla 18 y la Figura 15, se observa que el 95% de los encuestados están de acuerdo en que las empresas deben utilizar medios digitales para lograr cobrar de manera rápida. Por otro lado, el 5% de los encuestados se mostró indiferente respecto a si las empresas deben recurrir a medios digitales para acelerar el proceso de cobranza.

Este resultado indica que la mayoría de los encuestados sostienen la opinión de que las empresas deben aprovechar los medios digitales para agilizar la gestión de cobranza, ya que esto facilita el proceso al ofrecer opciones como transferencias bancarias y el cobro mediante cheques de gerencia.

Variable Y3.2: Negocias mayores plazos con proveedores

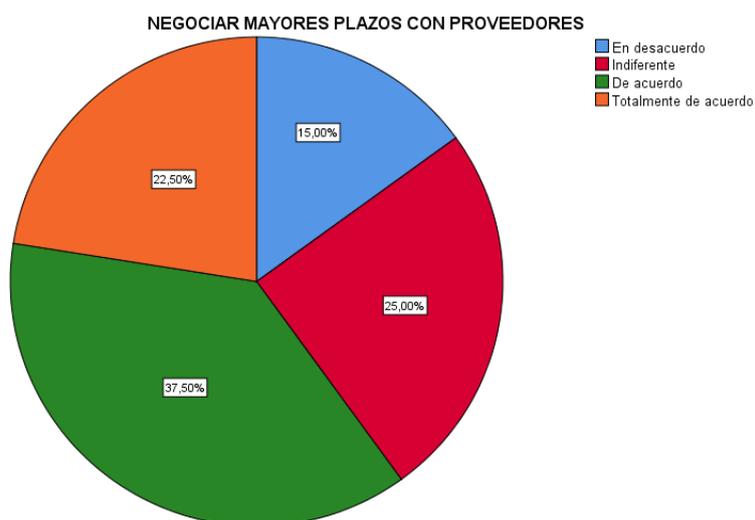
5.2.14. ¿Está usted de acuerdo que las empresas deben negociar los plazos más largos posibles con sus proveedores?

Tabla 23. Identificación de negociación de plazos con proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	6	15,0	15,0	15,0
Indiferente	10	25,0	25,0	40,0
De acuerdo	15	37,5	37,5	77,5
Totalmente de acuerdo	9	22,5	22,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 15. Identificación de negociación de plazos con proveedores



Fuente: Elaboración propia

En relación con la Tabla 19 y la Figura 16, se observa que el 60% de los encuestados están de acuerdo en que las empresas deben negociar los plazos más largos posibles con sus proveedores. En contraste, el 25% de los encuestados mostró indiferencia respecto a si las empresas deben negociar dichos plazos. Finalmente, solo el 15% de los encuestados se manifestó en desacuerdo con la idea de que las empresas deben negociar los plazos más largos posibles con sus proveedores.

Con este resultado podemos interpretar que la mayoría de encuestados consideraron que se debe negociar plazos más largos con los proveedores y de esa manera invertir el dinero en otras áreas de la empresa y mantener la liquidez.

5.3 Contrastación de hipótesis

En el contexto de la tesis titulada "Las estrategias de liquidez y su incidencia en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022", se empleó la distribución de Chi Cuadrado de Pearson a través del programa estadístico SPSS versión 25 para evaluar las hipótesis propuestas en las secciones (3.1 y 3.2). La elección de la distribución de Chi Cuadrado de Pearson se justifica por la naturaleza cualitativa de las variables estrategias de liquidez y gestión financiera, las cuales tienen respuestas nominales y ordinales en un orden jerárquico, que va desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo.

En esta tesis, se siguió el procedimiento estándar de una prueba de hipótesis, y la decisión se tomó mediante el método tradicional, comparando y verificando el valor de probabilidad p con el nivel de significancia $\alpha = 0,05$.

En términos generales, la hipótesis nula H_0 que se busca contrastar sostiene que existe independencia entre las variables en estudio, mientras que la hipótesis alternativa H_1 afirma que no hay independencia entre las variables.

Siguiendo el orden de las hipótesis planteadas en la sección 3.2, se procedió a la contrastación de las hipótesis específicas.

5.3.1. Hipótesis específica (a): Financiamiento de cuentas por cobrar VS nivel de liquidez

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H_0)

El financiamiento de cuentas por cobrar no incide en el nivel de liquidez de las empresas comerciales del sector minero.

Hipótesis alternante (H_1)

El financiamiento de cuentas por cobrar si incide en el nivel de liquidez de las empresas comerciales del sector minero.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi

Cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

$r = 5$ número de filas

$c = 5$ número de columnas

La tabla de contingencia se compone de las opciones de respuesta de las variables, distribuidas en 5 filas y 5 columnas, totalizando 25 celdas. Esto se debe a que cada indicador presenta 5 alternativas de respuesta dispuestas jerárquicamente según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi Cuadrado calculado.

La base de los datos presentados en la tabla 21, referente a la realización de la prueba de hipótesis, se encuentra respaldada por la información recopilada a través de una encuesta aplicada a una muestra de 40 empleados de compañías comerciales pertenecientes al sector minero.

Tabla 24. Nivel de liquidez en el financiamiento de cuentas por cobrar – valores observados

Financiamiento de cuentas por cobrar (X1)	Nivel de liquidez (Y1)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	2	0	0	2
De acuerdo	0	0	4	18	0	22
Totalmente de acuerdo	0	0	0	3	13	16
Total	0	0	6	21	13	40

Fuente: Encuestados

En la tabla 21, se destaca que 16 individuos están completamente de acuerdo con la influencia del financiamiento de cuentas por cobrar en el nivel de liquidez de la empresa, mientras que 22 personas muestran acuerdo con la hipótesis planteada. Por otro lado, 2 personas expresan indiferencia al respecto.

Es fundamental establecer parámetros que definan la fuerza de la relación entre variables e indicadores al calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson. En este sentido, se procede a eliminar la fila y la columna sin respuestas en la tabla 21, ya que no hay información para evaluar, reduciendo así la tabla y generando una distribución de Chi Cuadrado con 4 grados de libertad, dado que $(3-1) * (3-1) = 4$, y con un nivel de significancia de $\alpha=0.05$. Considerando que los grados de libertad resultan en 4, se consulta en la tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a:

$$\chi^2_{(4,0.05)} = 9.49.$$

Tras consultar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla que se detalla en el anexo 3 de la presente investigación, se llevó a cabo el cálculo del valor observado de Chi Cuadrado. Este proceso se basó en los resultados de la tabla 21, a partir de los cuales se calcularon los valores esperados. Esto resultó en la creación de una segunda tabla, donde se exhibe el recuento esperado, aplicando la siguiente fórmula:

$$e_1 = \frac{2 \times 6}{40} = 0.3 \quad e_2 = \frac{2 \times 21}{40} = 1.1 \quad \dots \quad e_{16} = \frac{16 \times 13}{40} = 5.2$$

Tabla 25. Nivel de liquidez en el financiamiento de cuentas por cobrar – valores esperados

Financiamiento de cuentas por cobrar (X1)	Nivel de liquidez (Y1)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Indiferente	0.0	0.0	0.3	1.1	0.7	2.0
De acuerdo	0.0	0.0	3.3	11.6	7.2	22.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	2.4	8.4	5.2	16.0
Total	0.0	0.0	6.0	21.0	13.0	40.0

Fuente: Encuestados

Al contar con ambos conjuntos de valores, tanto los observados como los esperados, se llevó a cabo el cálculo de la siguiente fórmula para determinar el Chi Cuadrado calculado. Este proceso permitió contrastar la hipótesis planteada:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(2 - 0.3)^2}{0.3} + \frac{(0 - 1.1)^2}{1.1} + \dots + \frac{(13 - 5.2)^2}{5.2} = 39.805$$

Para validar los datos calculados, se empleó el software SPSS versión 25, facilitando la verificación de la exactitud de los datos y optimizando el proceso. A través de esta herramienta, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 26. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (a)

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Financiamiento de cuentas por cobrar * nivel de liquidez	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%

Fuente: SPSS versión 25

Tabla 27. Tabla cruzada de la hipótesis específica (a)

Financiamiento de cuentas por cobrar (X1) VS nivel de liquidez (Y1)

			Nivel de liquidez			Total
			Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Financiamiento de cuentas por cobrar	Indiferente	Recuento	2	0	0	2
		Recuento esperado	,3	1,1	,7	2,0
	De acuerdo	Recuento	4	18	0	22
		Recuento esperado	3,3	11,6	7,2	22,0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	3	13	16
		Recuento esperado	2,4	8,4	5,2	16,0
Total	Recuento	6	21	13	40	
	Recuento esperado	6,0	21,0	13,0	40,0	

Fuente: SPSS versión 25

Tabla 28. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis específica (a)

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	DF	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	39,805	4	,000
Razón de verosimilitud	42,746	4	,000
Asociación lineal por lineal	26,380	1	,000
N de casos válidos	40		

Fuente: SPSS versión 25

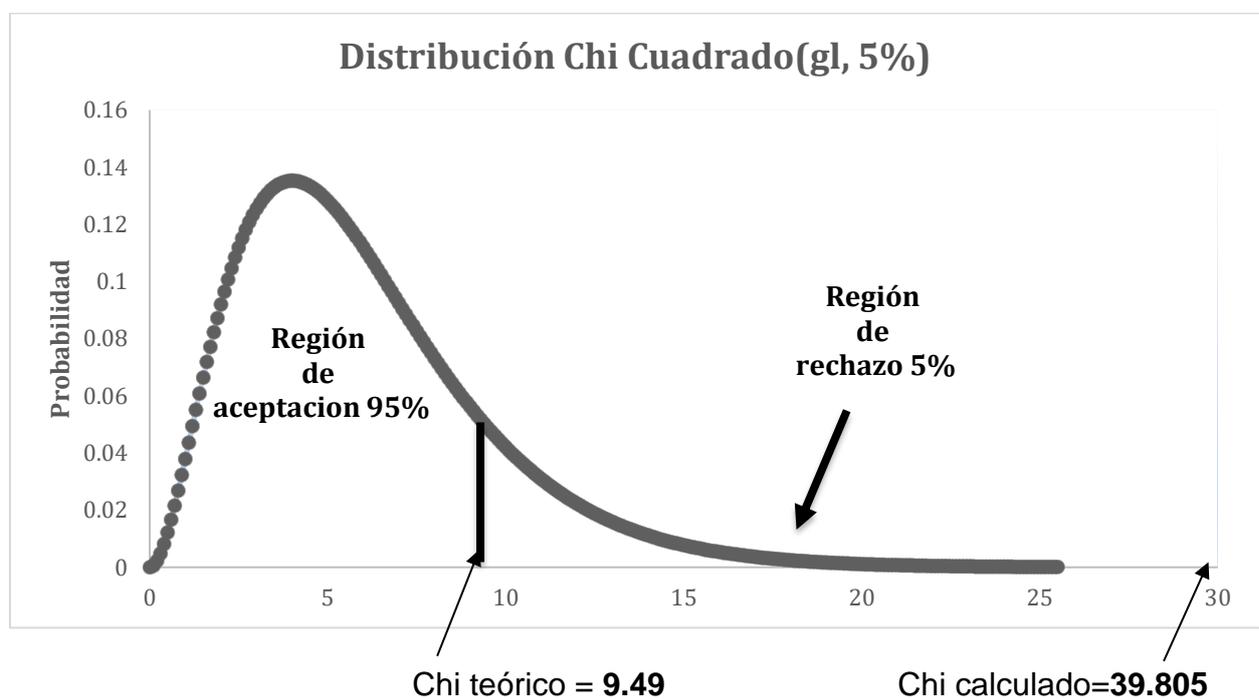
Paso 4. Decisión

Después de realizar los cálculos pertinentes, se concluyó que el valor teórico de Chi Cuadrado es inferior al valor calculado de Chi Cuadrado. Este resultado indica que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. En términos numéricos, el resultado obtenido fue el siguiente:

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = 39.805 > \chi^2_{(4,0.05)} = 9.49$$

Esto indica que el valor calculado se sitúa en la zona de rechazo.

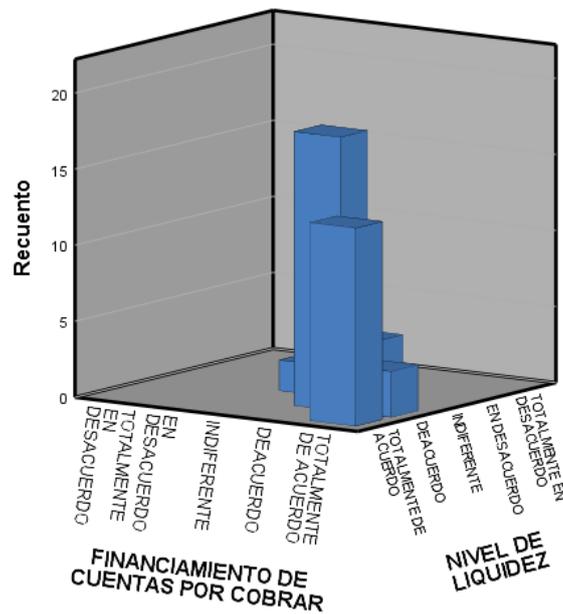
Figura 16. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (a)



Fuente: Elaboración propia extraída del SPSS versión 25

Paso 5. Conclusión e interpretación

Barras 3D simples Recuento de FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR por NIVEL DE LIQUIDEZ



En resumen, si la hipótesis nula resulta ser incorrecta, entonces la hipótesis alternativa es válida, lo que implica que hay respaldo y evidencia que sugiere que el financiamiento de cuentas por cobrar impacta en el nivel de liquidez de una empresa.

5.3.2. Hipótesis específica (b): Incentivo en ventas al contado (X2) vs mejora en el capital de trabajo (Y2)

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H₀)

Los incentivos en ventas al contado no inciden en la mejora del capital de trabajo de las empresas comerciales del sector minero.

Hipótesis alternante (H₁)

Los incentivos en ventas al contado si inciden en la mejora del capital de trabajo de las empresas comerciales del sector minero.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi Cuadrado:

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el contexto de esta tesis, la tabla de contingencia se compone de las opciones de respuesta de dos indicadores, organizada en 5 filas y 5 columnas, lo que totaliza 25 celdas. Cada indicador presenta 5 alternativas de respuesta dispuestas de manera ascendente en una escala jerárquica según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi Cuadrado calculado.

La base de los datos presentados en la tabla 29 se encuentra respaldada por las respuestas recopiladas a través de la encuesta aplicada a una muestra de 40 colaboradores de las empresas comerciales del sector minero.

Tabla 29. Incentivo en ventas al contado en la mejora del capital del trabajo – valores observados

Incentivo en ventas al contado (X2)	Mejora en el capital del trabajo (Y2)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0

Indiferente	0	0	3	0	0	3
De acuerdo	0	0	0	15	0	15
Totalmente de acuerdo	0	0	0	7	15	22
Total	0	0	3	22	15	40

Fuente: Encuestados

En la tabla 29, se destaca que 22 individuos están completamente de acuerdo con la influencia de los incentivos en ventas al contado en la mejora del capital de trabajo, mientras que 15 personas muestran acuerdo con la hipótesis planteada. Por otro lado, 3 personas expresan indiferencia al respecto.

Es fundamental establecer parámetros que definan la fuerza de la relación entre variables e indicadores al calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson. Por lo tanto, se procede a eliminar la fila y la columna sin respuestas en la tabla 29, ya que no hay información para evaluar. Esto reduce la tabla y genera una distribución de Chi Cuadrado con 4 grados de libertad, dado que $(3-1) * (3-1) = 4$, y con un nivel de significancia de $\alpha=0.05$.

Considerando que los grados de libertad resultan en 4, se consulta en la tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a:

$$\chi^2_{(4,0.05)} = 9.49.$$

Después de verificar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla del anexo 3 de este trabajo de investigación, se procedió al cálculo del valor observado de Chi Cuadrado. Esto se llevó a cabo utilizando los resultados de la tabla 29 y calculando los valores esperados. Se creó así una segunda tabla que muestra el recuento esperado, aplicando la siguiente fórmula:

$$e_1 = \frac{3 \times 3}{40} = 1.1 \quad e_2 = \frac{3 \times 22}{40} = 8.3 \quad \dots \quad e_{16} = \frac{22 \times 15}{40} = 8.3$$

Tabla 30. Incentivo en ventas al contado en la mejora del capital del trabajo – valores esperados

Incentivo en ventas al contado (X2)	Mejora en el capital del trabajo (Y2)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Indiferente	0.0	0.0	0.2	1.7	1.1	3.0
De acuerdo	0.0	0.0	1.1	8.3	5.6	15.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	1.7	12.1	8.3	22.0
Total	0.0	0.0	3.0	22.0	15.0	40.0

Fuente: Encuestados

Contando con ambos conjuntos de valores, tanto los observados como los esperados, se llevó a cabo el cálculo de la siguiente fórmula para determinar el Chi Cuadrado calculado. Este proceso permitió contrastar la hipótesis planteada:

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(3 - 0.2)^2}{0.2} + \frac{(0 - 1.7)^2}{1.7} + \dots + \frac{(15 - 8.3)^2}{8.3} = 58.595$$

Para validar los datos calculados, se utilizó el software SPSS versión 25, facilitando la verificación de la precisión de los datos y acelerando el proceso. Mediante esta herramienta, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 31. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (b)

	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Incentivos en ventas al contado * mejora en el capital de trabajo	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%

Fuente: SPSS versión 25 - procesamiento utilizando SPSS

Tabla 32. Tabla cruzada de la hipótesis específica (b)

Incentivo en ventas al contado (X2) vs mejora en el capital de trabajo (Y2)

			Mejora en el capital de trabajo			Total
			Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Incentivos en ventas al contado	Indiferente	Recuento	3	0	0	3
		Recuento esperado	,2	1,7	1,1	3,0
	De acuerdo	Recuento	0	15	0	15
		Recuento esperado	1,1	8,3	5,6	15,0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	7	15	22
		Recuento esperado	1,7	12,1	8,3	22,0
Total	Recuento	3	22	15	40	
	Recuento esperado	3,0	22,0	15,0	40,0	

Fuente: SPSS versión 25 - procesamiento utilizando SPSS

Tabla 33. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis específica (b)

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	DF	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	58,595 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	43,750	4	,000
Asociación lineal por lineal	25,649	1	,000
N de casos válidos	40		

Fuente: Programa SPSS versión 25 - procesamiento utilizando SPSS

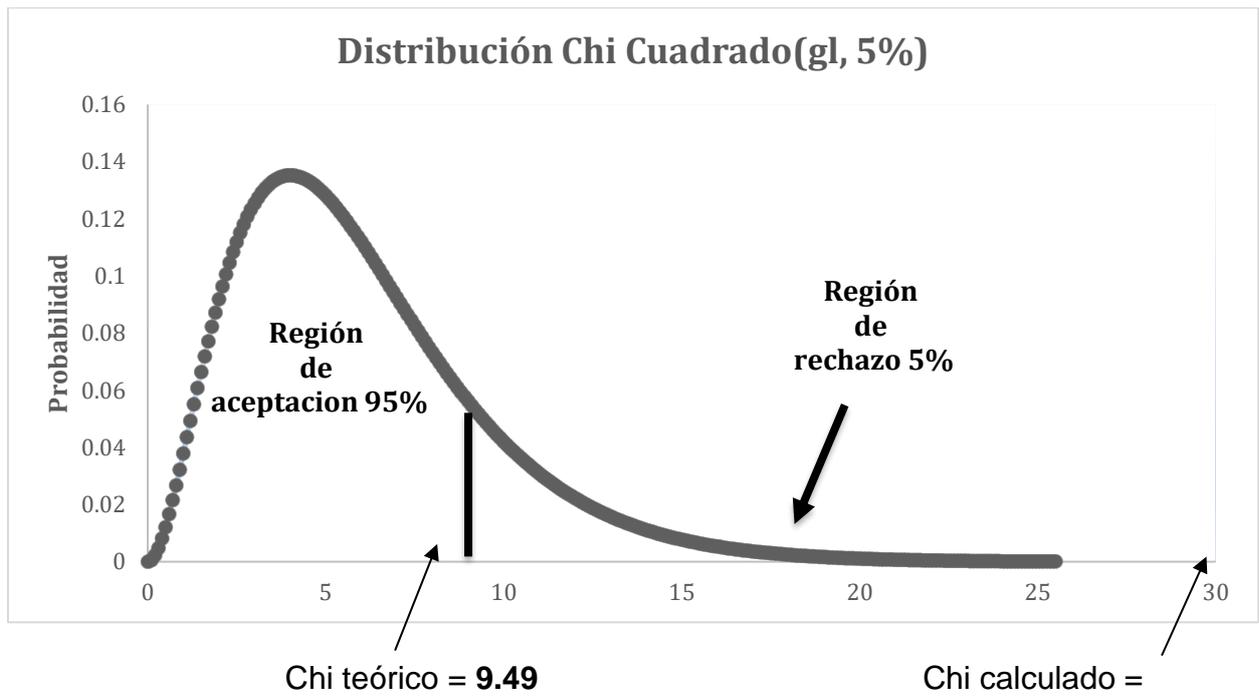
Paso 4. Decisión

Después de realizar los cálculos pertinentes, se determinó que el valor teórico de Chi Cuadrado es inferior al valor calculado de Chi Cuadrado. Este resultado indica que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. En términos numéricos, el resultado obtenido fue el siguiente:

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = 58.595 > \chi^2_{(4,0.05)} = 9.49,$$

Esto indica que el valor calculado se sitúa en la zona de rechazo.

Figura 17. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (b)

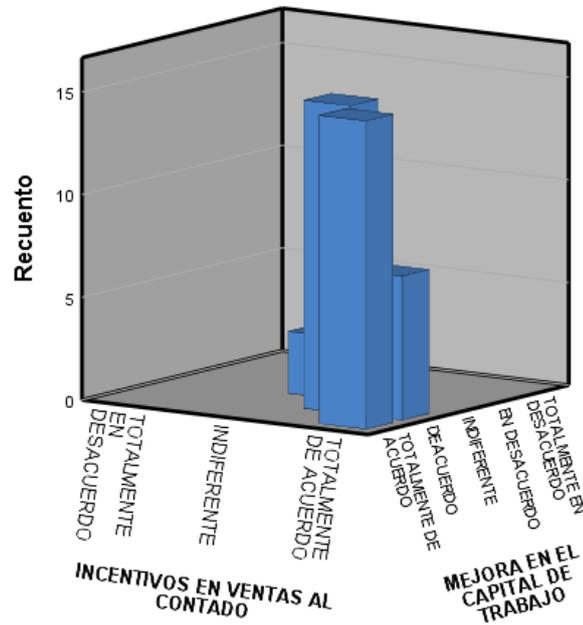


58.595

Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

Barras 3D simples Recuento de INCENTIVOS EN VENTAS AL CONTADO por MEJORA EN EL CAPITAL DE TRABAJO



En resumen, si la hipótesis nula resulta ser falsa, entonces la hipótesis alternativa es válida. En otras palabras, hay respaldo y evidencia que sugiere que los incentivos en ventas al contado impactan positivamente en la mejora del capital de trabajo.

5.3.3. Hipótesis específica (c):

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H₀)

La disminución de plazos en ventas al crédito no incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo de las empresas comerciales del sector minero.

Hipótesis alternante (H₁)

La disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo de las empresas comerciales del sector minero.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi Cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el contexto de esta tesis, la tabla cruzada se compone de las alternativas de respuestas de dos indicadores, organizada en 5 filas y 5 columnas. Esto equivale a un total de 25 celdas, dado que cada indicador presenta 5 opciones de respuesta dispuestas de manera ascendente en forma jerárquica, según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi-Cuadrado calculado.

La base de los datos presentados en la tabla 31 se sustenta en las respuestas obtenidas a través de la aplicación de una encuesta a una muestra de 40 colaboradores de las empresas comerciales del sector minero. Estos datos serán utilizados para llevar a cabo la prueba de las hipótesis planteadas.

Tabla 34. Disminución de plazos de ventas al crédito en la mejora del ciclo de conversión del efectivo – valores observados

Disminución de plazos de ventas al crédito (X3)	Mejora del ciclo de conversión del efectivo (Y3)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	0	0	0	0

De acuerdo	0	0	6	7	0	13
Totalmente de acuerdo	0	0	0	5	22	27
Total	0	0	6	12	22	40

Fuente: Encuestados

En la tabla 31, se destaca que 27 individuos están completamente de acuerdo con la afirmación de que la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión del efectivo, mientras que 13 personas muestran acuerdo con dicha afirmación.

Es crucial establecer parámetros que definan la fuerza de la relación entre variables e indicadores al calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson. Por lo tanto, se procede a eliminar la columna sin respuestas en la tabla 31, ya que no hay información para evaluar. Esto reduce la tabla y genera una distribución de Chi Cuadrado con 2 grados de libertad, dado que $(3-1) * (2-1) = 2$, y con un nivel de significancia de $\alpha=0.05$.

Considerando que los grados de libertad resultan en 2, se consulta en la tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a:

$$\chi^2_{(2,0.05)} = 5.99.$$

Después de verificar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla del anexo 3 de este trabajo de investigación, se procedió al cálculo del valor observado de Chi Cuadrado. Esto se realizó considerando los resultados de la tabla 31 y calculando los valores esperados. De esta manera, se creó una segunda tabla que muestra el recuento esperado, aplicando la siguiente fórmula:

$$e_1 = \frac{13 \times 6}{40} = 2.0 \quad e_2 = \frac{13 \times 12}{40} = 3.9 \quad \dots \quad e_{16} = \frac{27 \times 22}{40} = 14.9$$

Disminución de plazos en ventas al crédito (X3)	Mejora del ciclo de conversión del efectivo (Y3)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Indiferente	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
De acuerdo	0.0	0.0	2.0	3.9	7.2	13.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	4.1	8.1	14.9	27.0
Total	0.0	0.0	6.0	12.0	22.0	40.0

Fuente: Encuestados

Contando con ambos conjuntos de valores, tanto los observados como los esperados, se llevó a cabo el cálculo de la siguiente fórmula para determinar el Chi Cuadrado calculado. Este proceso permitió contrastar la hipótesis planteada:

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(6 - 2.0)^2}{2.0} + \frac{(7 - 3.9)^2}{3.9} + \dots + \frac{(22 - 14.9)^2}{14.9}$$

$$= 26.705$$

Para validar los datos calculados, se utilizó el software SPSS versión 25, facilitando la verificación de la precisión de los datos y agilizando el proceso. Mediante esta herramienta, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 35. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis específica (c)

Casos

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Disminución de plazos en ventas al crédito * mejora del ciclo de conversión del efectivo	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%

Fuente: SPSS versión 25 - procesamiento utilizando SPSS

Tabla 36. Tabla Cruzada de la hipótesis específica (c)

Disminución de plazos en ventas al crédito (X3) VS mejora del ciclo de conversión del efectivo (Y3)

			Mejora del ciclo de conversión del efectivo			Total
			Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Disminución de plazos en ventas al crédito	De acuerdo	Recuento	6	7	0	13
		Recuento esperado	2,0	3,9	7,2	13,0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	5	22	27
		Recuento esperado	4,1	8,1	14,9	27,0
Total	Recuento	6	12	22	40	
	Recuento esperado	6,0	12,0	22,0	40,0	

Fuente: Programa SPSS versión 25

Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 37. Pruebas de Chi-Cuadrado – Hipótesis específica (c)

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	DF	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	26,705 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	34,146	2	,000
Asociación lineal por lineal	25,811	1	,000
N de casos válidos	40		

Fuente: Programa SPSS versión 25

Procesamiento utilizando SPSS

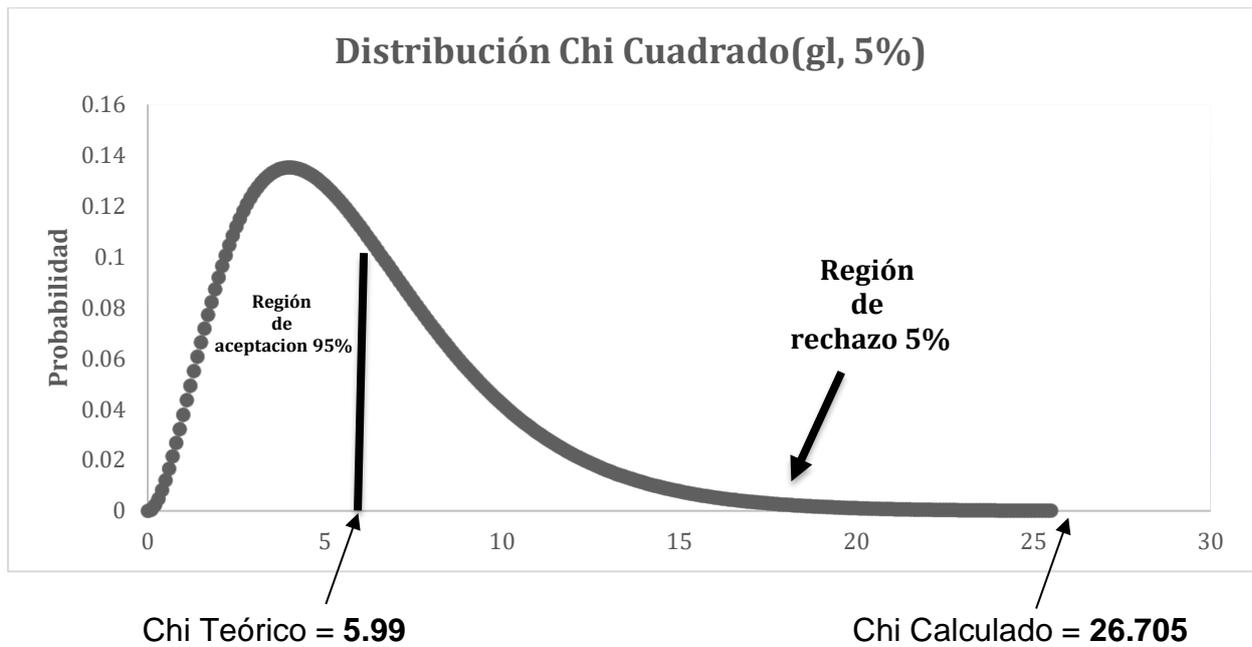
Paso 4. Decisión

Después de realizar los cálculos pertinentes, se determinó que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor que el valor calculado de Chi Cuadrado. Este resultado indica que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. En términos numéricos, el resultado obtenido fue el siguiente:

$$\chi^2_{(calculado)} = 26.705 > \chi^2_{(2,0.05)} = 5.99$$

Esto indica que el valor calculado está en la región de rechazo

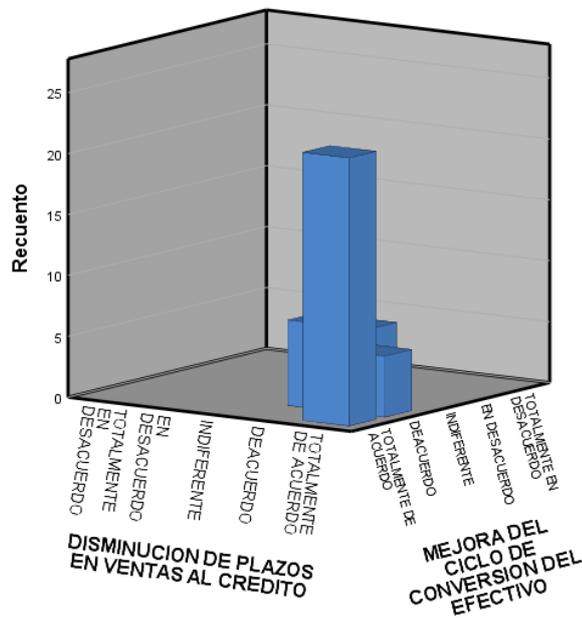
Figura 18. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis específica (c)



Elaboración propia extraída del SPSS versión 25

Paso 5. Conclusión e interpretación

Barras 3D simples Recuento de DISMINUCION DE PLAZOS EN VENTAS AL CREDITO por MEJORA DEL CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO



En resumen, si la hipótesis nula resulta ser incorrecta, ello implica que la hipótesis alternativa es cierta. En otras palabras, disponemos de evidencia sólida y un respaldo significativo que nos llevan a concluir que la reducción de los plazos en las ventas a crédito contribuye a mejorar el ciclo de conversión del efectivo.

5.3.4. Hipótesis principal

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (Ho)

Las estrategias de liquidez no inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022.

Hipótesis alternante (H1)

Las estrategias de liquidez si inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi Cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el contexto de este estudio, la tabla cruzada se compone de las respuestas alternativas de dos variables, organizadas en una matriz de 5 filas y 5 columnas. Esto se traduce en un conjunto total de 25 celdas, teniendo en cuenta que cada indicador presenta 5 opciones de respuesta dispuestas de manera ascendente en una jerarquía, conforme a la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi Cuadrado calculado.

Los datos presentes en la Tabla 38 se respaldan en las respuestas recopiladas a través de la encuesta aplicada a una muestra compuesta por 40 colaboradores pertenecientes a empresas comerciales del sector minero. Estos datos serán empleados para llevar a cabo las pruebas de las hipótesis formuladas.

Tabla 38. Estrategias de liquidez en la gestión financiera – valores observados

Estrategias de liquidez (X)	Gestión financiera (Y)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	2	0	0	2
De acuerdo	0	0	4	14	0	18
Totalmente de acuerdo	0	0	0	7	13	20
Total	0	0	6	21	13	40

Fuente: Encuestados

En la Tabla 38, se destaca que 20 individuos expresan total acuerdo respecto a la influencia de las estrategias de liquidez en la gestión financiera. En la misma línea, 18 personas muestran su conformidad con la afirmación, mientras que 2 individuos manifiestan indiferencia al respecto.

Es esencial establecer una métrica que defina la intensidad de la relación entre variables e indicadores al calcular el valor del Chi Cuadrado de Pearson. Para lograrlo, se procede a eliminar la fila y la columna que no tienen respuestas en la Tabla 37, excluyéndolas del cálculo ya que no aportan información evaluable. Esto reduce la

tabla y genera una distribución de Chi Cuadrado con 4 grados de libertad, dado que $(3-1) * (3-1) = 4$, y un nivel de significancia de $\alpha=0.05$.

Considerando el grado de libertad resultante (4), se consultó en la tabla de Chi Cuadrado el valor teórico correspondiente, el cual asciende a:

$$\chi^2_{(4,0.05)} = 9.49$$

Luego de consultar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla ubicada en el anexo 3 de este trabajo de investigación, se procedió a calcular el valor observado de Chi Cuadrado. Para realizar este cálculo, se consideraron los resultados de la Tabla 37. Con estos datos, se calcularon los valores esperados, generando así una segunda tabla que presenta el recuento esperado mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$e_1 = \frac{2 \times 6}{40} = 0.3 \quad e_2 = \frac{2 \times 21}{40} = 1.1 \quad \dots \quad e_{16} = \frac{20 \times 13}{40} = 6.5$$

Tabla 39. Estrategias de liquidez en la gestión financiera – Valores esperados

Estrategias de liquidez (X)	Gestión Financiera (Y)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Indiferente	0.0	0.0	0.3	1.1	0.7	2.0
De acuerdo	0.0	0.0	2.7	9.5	5.9	18.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	3.0	10.5	6.5	20.0
Total	0.0	0.0	6.0	21.0	13.0	40.0

Fuente: Encuestados

Luego de obtener tanto los valores observados como los esperados, se procedió a calcular el Chi Cuadrado calculado utilizando la siguiente fórmula:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(2 - 0.3)^2}{0.3} + \frac{(0 - 1.1)^2}{1.1} + \dots + \frac{(13 - 6.5)^2}{6.5} = \mathbf{30.667}$$

Para verificar los datos calculados, empleamos el software SPSS versión 25, el cual facilitó la comprobación de la precisión de los datos y agilizó el proceso. Los resultados obtenidos a través de esta herramienta son los siguientes:

Tabla 40. Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis general

	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Estrategias de liquidez * gestión financiera	40	100,0%	0	0,0%	40	100,0%

Fuente: SPSS versión 25

Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 41. Tabla Cruzada de la Hipótesis general

Estrategias de liquidez (X) VS gestión financiera (Y)

		Gestión financiera			Total	
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
Estrategias de liquidez	Indiferente	Recuento	2	0	0	2
		Recuento esperado	,3	1,1	,7	2,0
	De acuerdo	Recuento	4	14	0	18
		Recuento esperado	2,7	9,5	5,9	18,0
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	7	13	20
		Recuento esperado	3,0	10,5	6,5	20,0
Total	Recuento	6	21	13	40	
	Recuento esperado	6,0	21,0	13,0	40,0	

Fuente: Programa SPSS versión 25

Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 42. Pruebas de Chi-Cuadrado – hipótesis general

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	DF	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	30,667 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	34,083	4	,000
Asociación lineal por lineal	22,165	1	,000
N de casos válidos	40		

Fuente: Programa SPSS versión 25

Procesamiento utilizando SPSS

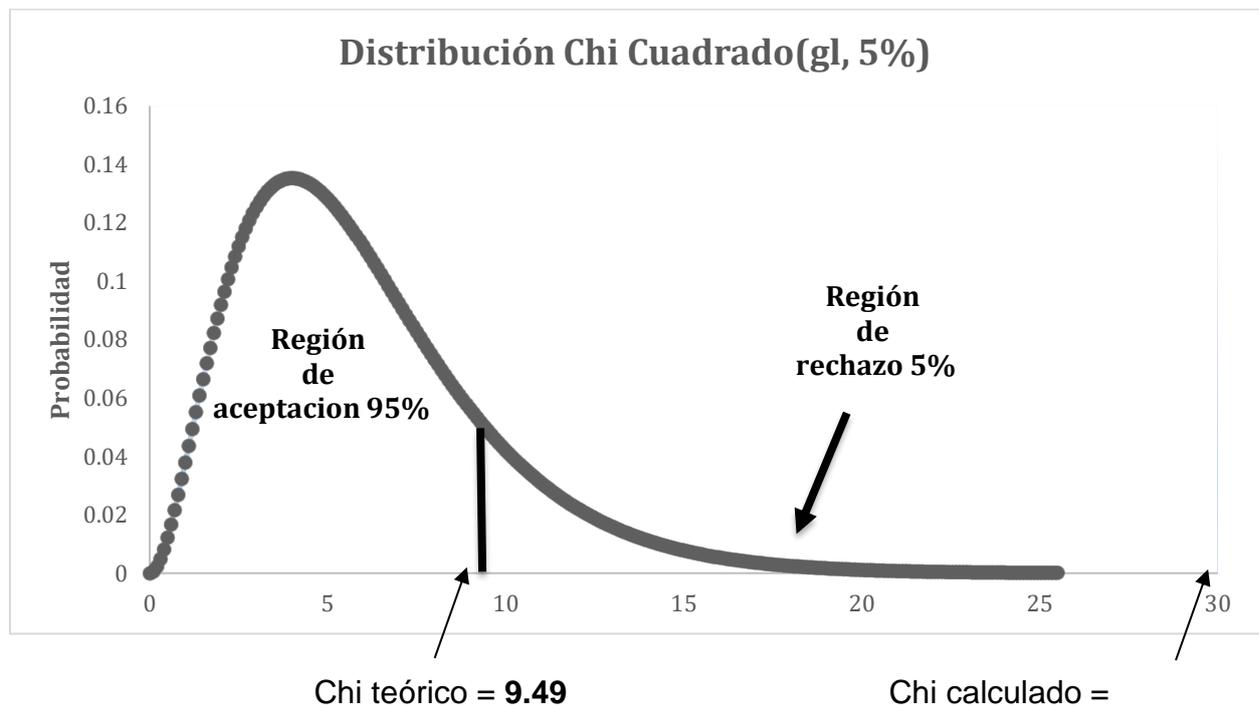
Paso 4. Decisión

Después de realizar los cálculos correspondientes, se concluyó que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor que el valor calculado de Chi Cuadrado. Este resultado indica que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. En términos numéricos, el resultado obtenido fue el siguiente:

$$\chi^2_{(calculado)} = 30.667 > \chi^2_{(4,0.05)} = 9.49$$

Esto indica que el valor calculado se sitúa en la zona de rechazo.

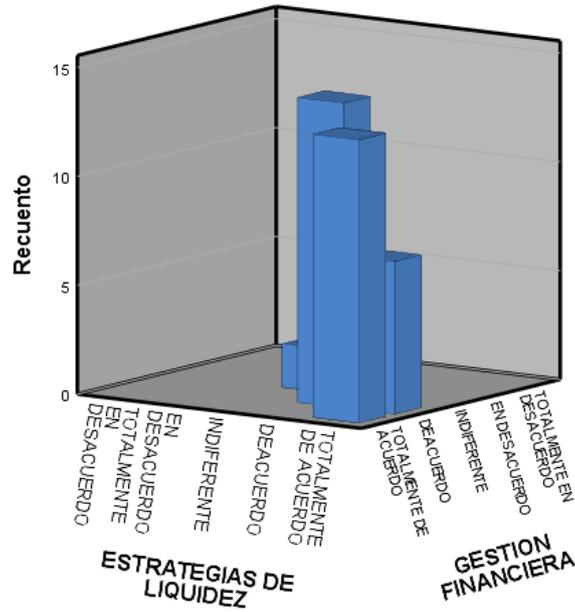
Figura 19. Distribución Chi Cuadrado de hipótesis general



30.667Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

Barras 3D simples Recuento de ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ por GESTION FINANCIERA



En resumen, si la hipótesis nula resulta ser incorrecta, ello implica que la hipótesis alternativa es cierta. En otras palabras, disponemos de evidencia sólida y un respaldo significativo que nos llevan a concluir que efectivamente las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Discusión

En el presente trabajo de investigación correspondiente a **“LAS ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR MINERO EN LIMA METROPOLITANA 2022”**, se encontraron los siguientes hallazgos:

Con relación a la variable independiente: “Estrategias de liquidez”

- a) Se demostró que los empresarios recomiendan priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo alto en el sector debido que si se cuenta con los niveles de liquidez adecuada se podrá garantizar la estabilidad financiera de la empresa permitiéndole afrontar los riesgos a corto plazo, de tal forma que es fundamental encontrar el equilibrio entre estos dos factores para una buena toma de decisiones que ayuden a cumplir con los objetivos propuestos.

b) El desarrollo de la investigación corroboró que el factoring es un producto financiero que mejora la liquidez de las empresas ya que permite negociar las facturas aun no vencidas a un tercero otorgando a la compañía liquidez inmediata para seguir con sus actividades, otro beneficio importante que trae consigo el factoring es la reducción de la carga administrativa en la gestión de cobranzas ya que al dejar que un tercero realice la gestión por la empresa, esta se podrá enfocar exclusivamente en sus operaciones.

c) La investigación permitió validar que las empresas deben negociar con los proveedores descuentos por volumen de compra debido que esto los alienta a comprar en cantidades más grandes obteniendo una mayor ganancia, además la aplicación de estos descuentos busca fortalecer las relaciones comerciales con las contrapartes.

Los hallazgos mencionados guardan relación con la tesis de Bocanegra, A. y Vereau, A. (2019) titulada “La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa CIA GREER S.A.C. - Trujillo 2019”, para obtener el grado académico de contador público en la Universidad Privada del Norte, quien señala que: efectivamente la buena gestión de la liquidez, el factoring y los descuentos por volumen de compra permitirán un mejor manejo de los recursos financieros de la empresa y se tendrá un mejor criterio durante la toma de decisiones ya sea para invertir o buscar financiamiento.

Con relación a la variable dependiente “Gestión financiera”:

a) La investigación permitió validar que las que los empresarios de este sector implementan acciones comerciales para incrementar las ventas al

contado, obtener mayores ingresos de caja y de esta manera poder afrontar cualquier obligación o imprevisto a corto plazo, de tal manera que es importante incentivar las ventas al contado para que exista una mayor rotación de flujo de efectivo.

b) Un hallazgo clave fue que los expertos mencionaron que las empresas deben usar medios digitales para lograr cobrar rápido ya que esta agiliza el proceso de cobranza al disponer de opciones como transferencias bancarias o cobro con cheque de gerencia, debido que si no se cuenta con dichas opciones no se brindará opciones facilitando el pago a los clientes y por ende se podrían demorar más tiempo de lo establecido en los pagos.

c) El desarrollo de la investigación demostró que se debe negociar plazos más largos con los proveedores y de esa manera invertir el dinero en otras áreas de la empresa y mantener la liquidez, debido que si la gran mayoría de las ventas son a crédito entonces también se debe negociar con los proveedores más tiempo de plazo de crédito para no verse afectada de cierta manera en la liquidez de la empresa.

Los hallazgos mencionados guardan relación con la tesis de **Llempen, A. (2018) titulada “Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones AQUARIO´S SAC, Chiclayo – 2018”**, para obtener el título profesional de contador público en la Universidad Señor de Sipán, quien señala que cada vez se cuenta con más medios y recursos para conseguir alcanzar eficiencia y optimización de los recursos financieros que posee una empresa y faciliten la toma de decisiones con la finalidad de mejorar la rentabilidad.

6.2 Conclusiones

Después de tabular toda la información recopilada en el presente trabajo de investigación, se derivan las siguientes conclusiones:

a) El financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez, debido a que las empresas al recurrir a los productos que ofrecen las instituciones financieras pueden adelantar el efectivo para optimizar su tesorería.

b) Los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo, debido a que los clientes consideran que los porcentajes ofrecidos como incentivos son superiores muchas veces a lo que se puede obtener en una alternativa de ahorro- inversión.

c) La disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo, debido a que se mejora el ratio de días de cuentas por cobrar.

d) Finalmente se concluye que las estrategias de liquidez inciden en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022, debido a que una gestión eficiente se centra en tener los niveles adecuados de liquidez en todo momento sin afectar los objetivos de rentabilidad del negocio.

6.3. Recomendaciones

Luego de examinar las hipótesis y las conclusiones derivadas, se presentan las siguientes recomendaciones:

- a) Elaborar un reporte mensual de antigüedad de la deuda para evaluar la eficiencia de la política de créditos y cobranzas, tomar las medidas correctivas necesarias para tener una cartera sana y de esta forma conseguir financiamiento en las instituciones financieras con comprobantes de clientes que gocen de buena calificación en la central de riesgos.
- b) Los responsables del área comercial y del área de finanzas deben proponer una política de incentivos a mantener ratios de cuentas por cobrar vencidas / total cuentas por cobrar igual a menor al 5% para no afectar las proyecciones de liquidez en el flujo de caja proyectado del periodo: igualmente establecer un plan de incentivos para aumentar el ratio ventas al contado / ventas totales para incrementar los niveles de efectivo en las empresas comerciales de este importante sector.
- c) Evaluar la evolución de los componentes del ciclo de conversión del efectivo de la empresa a efectos de analizar las causas de las situaciones de déficit que puedan tener las empresas comerciales del sector minero.
- d) Finalmente se recomienda a las empresas comerciales del sector minero apliquen las herramientas de análisis financiero para evaluar la capacidad de liquidez y de gestión en el corto plazo, para mejorar el proceso de toma de decisiones.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Diario Gestión (7 de Setiembre 2022). Trevali cae en bancarrota y su acción es eliminada de BVL. Gestión.pe. Documento en línea. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/mercados/trevali-bancarrota-accion-eliminada-bvl-indice-bolsa-limena-acciones-sp-minera-noticia/>
- Novicap (25 de febrero de 2022). Conoce las diferentes estrategias para aumentar tu liquidez. Novicap.com. Documento en línea. Disponible en: <https://novicap.com/blog/estrategias-para-aumentar-tu-liquidez/>
- Soto, C. y Fajardo, M. (2018). Gestión Financiera Empresarial. Editorial UTMACH. Primera Edición. Documento en línea. Disponible en: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12487/1/GestionFinancieraEmpresarial.pdf>
- Brun, L. y Moya, M. (2008). Como interpretar la información económica. Editorial Bresca, Barcelona. Documento en línea. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=NMK3NRQsJEgC&pg=PA85&dq=concepto+de+liquidez+v=onepage&q=concepto%20de%20liquidez&f=false>
- Hanni, A. y Aguilar, L. (2017). Prácticas de Contabilidad. Grupo Editorial Patria.
- Agudelo, E. y Palacio, J. (2022). Herramienta de evaluación de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, como estrategia financiera para los sectores comercio y servicios. Universidad Autónoma de Bucaramanga. Repositorio: https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/18326/2022_Tesis_Edinson_Agudelo.pdf?sequence=5&isAllowed=y

- Maliza, E. (2022). El riesgo de liquidez y su incidencia en la concesión de créditos en la cooperativa de ahorro y crédito Sumak Samy LTDA., periodo 2020". Universidad Nacional de Chimborazo.
- Grisales, F. y López, A. (2021). Recomendaciones para administración de riesgo de liquidez en la Caja de Compensación Familiar de Risaralda. Universidad EAFIT – Colombia. Repositorio:
<https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/30369>
- Gitman, J. y Chad J. (2012). Principios de administración financiera. Editorial Pearson. (Décimo segunda edición). Documento en línea. Disponible en:
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Ibarra, A. (2001). Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: La base de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa de valores mexicana. Universidad Autónoma de Barcelona. Documento en línea. Disponible en:
<https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2001/tdx-1018101-164847/aim1de1.pdf>
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Pearson. Documento en línea. Disponible en:
<https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Diaz (2021). Ciclo de Conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. UNSM. Documento en línea. Disponible en:
<http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v29n59/1609-8196-quipu-29-59-43.pdf>

- Albisetti (2018). Finanza Empresarial: Estrategia, mercado y negocios estructurados. Editorial Pontificia Universidad Javeriana. Documento en línea. Disponible en: <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/42473>
- Eslava (2010). Las Claves del análisis económico-financiero de la empresa. ESIC Editorial.
- Higuerey, A. (2004). Decisiones financieras a corto plazo. Documento en línea. Documento en línea. Disponible en: http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema7.pdf
- Izar, J, Ynzunza, C. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. Poliantea.
- Núñez, A. (2009). Gestión de Tesorería. Santiago de Compostela, C.E.E.I. GALICIA, S.A. 2009.
- Moreno (2019). Impacto del riesgo de liquidez en la rentabilidad del sistema financiero peruano. Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Posgrado.
- Acuña, J. y Zúñiga, C (2022). Indicadores de Gestión de liquidez financiera en la toma de decisiones de la empresa BC Bearing Perú Periodo 2011-2019. Universidad Nacional del Callao, Escuela de Posgrado.
- Alva (2023). Análisis de los indicadores de liquidez, y rentabilidad de las AFP en el Perú, 2017-2021. Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios.

- Guerrero (2018). Gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC, Chiclayo – 2018. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales.
- Gómez (1998). Introducción a la Gestión Financiera. Universidad de Granada.
- Sanchez (1991). Gestión Financiera: Calidad y Productividad. Corporación Andina de Fomento. Documento en línea. Disponible en:
https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/859/Gestion%20Financiera_Calidad%20y%20productividad.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- Puente, I. y Carrillo, J. (2022). Fundamentos de Gestión Financiera. Universidad Nacional de Chimborazo. Documento en línea. Disponible en:
http://obsinvestigacion.unach.edu.ec/obsrepositorio/libros/portadas/108/fundamentos_de_gestion_financiera.pdf
- Pérez-Carballo (2015). La gestión financiera de la empresa. ESIC Editorial.
- Ross, A. y Westerfield, R. (2012). Finanzas Corporativas 9na edición. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Documento en línea. Disponible en:
https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf
- Dumrauf (2010). Finanzas Corporativas un enfoque latinoamericano. Alfaomega Grupo Editor Argentino. Documento en línea. Disponible en: \

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO : Las estrategias de liquidez y su incidencia en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima metropolitana 2022

AUTOR : Calderón Pomacarhua, Betsy Leslie y Romero Campomanes, Jose

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente X. Estrategia de Liquidez x1.- Financiamientos de Cuentas por Cobrar x2.- Incentivos en ventas al contado x3.- Disminución de plazos en ventas al crédito	Tipo de Investigación Investigación aplicada Nivel de investigación: Descriptivo, correlacional y explicativo Diseño de investigación No experimental Población: A nivel de las empresas del sector minero comercial, en Lima Metropolitana. Muestra: 40 personas entre gerentes generales y jefes de finanzas. Técnica e Instrumento: Encuesta, cuestionario. Técnica para el procesamiento de la información: Software SPSS
¿De qué manera las estrategias de liquidez inciden en la Gestión Financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022?	Determinar si las estrategias de liquidez inciden en la Gestión Financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022	Las estrategias de liquidez inciden en la Gestión Financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima Metropolitana 2022		
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Dependiente Y.- Gestión Financiera y1.- Nivel de Liquidez y2.- Mejora en el capital de trabajo y3.- Mejora en el ciclo de conversión de efectivo	
a. ¿De qué manera el financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez? b. ¿De qué forma los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo? c. ¿En qué medida la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo?	a. Precisar si el financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez. b. Analizar si los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo. c. Evaluar si la disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo.	a. El financiamiento de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez. b. Los incentivos en ventas al contado inciden en la mejora del capital de trabajo. c. La disminución de plazos en ventas al crédito incide en la mejora del ciclo de conversión de efectivo.		

ANEXO 2: ENCUESTAS

VARIABLE INDEPENDIENTE:			
ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ			
X: ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ			
1	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben priorizar la liquidez sobre la rentabilidad cuando hay un nivel de riesgo muy alto en su sector?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
X1: FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR			
2	¿Está usted de acuerdo que el factoring es un producto financiero que mejora la liquidez de las empresas?		N

	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
3	¿Está usted de acuerdo que las empresas pueden mejorar su liquidez a través del descuento de letras?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
X2: INCENTIVOS EN VENTAS AL CONTADO				
4	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben negociar con sus proveedores descuentos por volumen de compras?			N

	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
5	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben hacer acuerdos de compras anuales con sus clientes a través de notas de crédito?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
X3: DISMINUCIÓN DE PLAZOS EN VENTAS AL CRÉDITO				
6	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben aplicar estrategias comerciales para la mejora de su cobranza?			N

	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
7	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben reducir su índice de morosidad de sus clientes para evitar problemas de liquidez?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	

VARIABLE DEPENDIENTE:

GESTIÓN FINANCIERA

Y: GESTIÓN FINANCIERA

8	¿Está usted de acuerdo que una eficiente gestión financiera debe considerar el máximo nivel de rentabilidad y los niveles de liquidez necesarios?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()

Y1: NIVEL DE LIQUIDEZ

9	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben incrementar su porcentaje de ventas al contado para aumentar sus ingresos de caja?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()

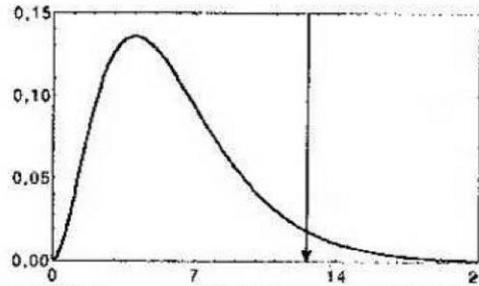
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
10	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben rentabilizar sus saldos diarios de caja?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
Y2: MEJORA EN EL CAPITAL DE TRABAJO				
11	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben calcular su ratio de rotación de cuentas por cobrar para evaluar la eficiencia de su gestión de cobranza?			N

	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
12	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben crear un programa de bonificaciones a su área de créditos para incentivar la reducción de cartera vencida?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
Y3: MEJORA DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO				

13	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben usar medios digitales para lograr cobrar rápido?		N	
	a)	Totalmente de acuerdo		()
	b)	De acuerdo		()
	c)	Indiferente		()
	d)	En desacuerdo		()
	e)	Totalmente en desacuerdo		()
14	¿Está usted de acuerdo que las empresas deben negociar los plazos más largos posibles con sus proveedores?		N	
	a)	Totalmente de acuerdo		()
	b)	De acuerdo		()
	c)	Indiferente		()
	d)	En desacuerdo		()
	e)	Totalmente en desacuerdo		()

ANEXO N° 3: TABLA CHI CUADRADO

Tabla de la Distribución de Chi-cuadrado (c2). $P(\chi^2_{(10)} < 12,55) = 0,75$



gl	Valor-p							
	0.5	0.25	0.1	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
1	0.45	1.32	2.71	3.84	5.02	6.63	7.88	10.83
2	1.39	2.77	4.61	5.99	7.38	9.21	10.60	13.82
3	2.37	4.11	6.25	7.81	9.35	11.34	12.84	16.27
4	3.36	5.39	7.78	9.49	11.14	13.28	14.86	18.47
5	4.35	6.63	9.24	11.07	12.83	15.09	16.75	20.52
6	5.35	7.84	10.84	12.59	14.45	16.81	18.55	22.46
7	6.35	9.04	12.02	14.07	16.01	18.48	20.28	24.32
8	7.34	10.22	13.36	15.51	17.53	20.09	21.95	26.12
9	8.34	11.39	14.68	16.92	19.02	21.67	23.59	27.88
10	9.34	12.55	15.99	18.31	20.48	23.21	25.19	29.59
11	10.34	13.70	17.28	19.68	21.92	24.72	26.76	31.26
12	11.34	14.85	18.55	21.03	23.34	26.22	28.30	32.91
13	12.34	15.98	19.81	22.36	24.74	27.69	29.82	34.53
14	13.34	17.12	21.06	23.68	26.12	29.14	31.32	36.12
15	14.34	18.25	22.31	25.00	27.49	30.58	32.80	37.70
16	15.34	19.37	23.54	26.30	28.85	32.00	34.27	39.25
17	16.34	20.49	24.77	27.59	30.19	33.41	35.72	40.79
18	17.34	21.60	25.99	28.87	31.53	34.81	37.16	42.31
19	18.34	22.72	27.20	30.14	32.85	36.19	38.58	43.82
20	19.34	23.83	28.41	31.41	34.17	37.57	40.00	45.31
21	20.34	24.93	29.62	32.67	35.48	38.93	41.40	46.80
22	21.34	26.04	30.81	33.92	36.78	40.29	42.80	48.27
23	22.34	27.14	32.01	35.17	38.08	41.64	44.18	49.73
24	23.34	28.24	33.20	36.42	39.36	42.98	45.56	51.18
25	24.34	29.34	34.38	37.65	40.65	44.31	46.93	52.62
26	25.34	30.43	35.56	38.89	41.92	45.64	48.29	54.05
27	26.34	31.53	36.74	40.11	43.19	46.96	49.64	55.48
28	27.34	32.62	37.92	41.34	44.46	48.28	50.99	56.89
29	28.34	33.71	39.09	42.56	45.72	49.59	52.34	58.30
30	29.34	34.80	40.26	43.77	46.98	50.89	53.67	59.70
40	39.34	45.62	51.81	55.76	59.34	63.69	66.77	73.40
50	49.33	56.33	63.17	67.50	71.42	76.15	79.49	86.66
60	59.33	66.98	74.40	79.08	83.30	88.38	91.95	99.61
70	69.33	77.58	85.53	90.53	95.02	100.43	104.21	112.32
80	79.33	88.13	96.58	101.88	106.63	112.33	116.32	124.84
90	89.33	98.65	107.57	113.15	118.14	124.12	128.30	137.21
100	99.33	109.14	118.50	124.34	129.56	135.81	140.17	149.45

ANEXO 4: PRUEBA PILOTO

CÁLCULO DEL EL ALFA DE CRONBACH PARA EL 10 % DE ENCUESTADOS - PRUEBA PILOTO

ID	X	X11	X12	X21	X22	X31	X32	Y	Y11	Y12	Y21	Y22	Y31	Y32	Totales	
1	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	64
2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	67
3	5	4	3	4	3	4	4	4	5	3	4	3	3	3	3	52
4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	62
		0.33333333	0.25	0.91666667	0.25	0.66666667	0.25	0.25	0.25	0.25	0.66666667	0.33333333	0.66666667	0.66666667	1	

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K=14	Número de preguntas	
Sumatoria de las varianzas		6.75
Varianza de la suma de los items		42.25

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach	0.905
K: El número de ítems	14
$\sum S_i^2$: Sumatoria de Varianzas de los Items	6.75
S_T^2 : Varianza de la suma de los Items	42.25

1 14/(14-1) = 14/13 = **1.08**

2 Sumatoria de las varianzas 6.75 **0.15976331**

3 Varianza de la suma de los items 42.25

4 Reemplazando la fórmula:

$\alpha = 1.08 (1 - 0.15976331)$

$\alpha = 1.08 \cdot 0.84023669$

$\alpha =$ 0.905

RANGO	CONFIABILIDAD
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Exelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : Rodas Serrano, Virgilio Wilfredo
 1.2 GRADO ACADÉMICO : Doctor en Ciencias Contables, Económicas y Financieras
 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : Universidad de San Martín de Porres
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : Las estrategias de liquidez y su incidencia en la gestión financiera de las empresas comerciales del sector minero en Lima metropolitana 2022
 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : **Calderón Pomacaruha, Betsy Leslie y Romero Campomanes, Jose Alonso**
 1.6 DOCTORADO O MAESTRÍA : **Pregrado**
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :
- a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)
 b) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar
 c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09) 01	(10 - 12) 02	(12 - 15) 03	(15 - 18) 04	(18 - 20) 05
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está formulado con conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					8	2
TOTAL					32	10

17

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) :

VALORACIÓN CUALITATIVA :

OPINIÓN DE APLICABILIDAD :

Santa Anita, 23 de noviembre del 2023



.....
 Firma y Post Firma del experto
 DNI 10313619