



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERA
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES DEL
DISTRITO DE LA VICTORIA AÑO 2019-2020**

**PRESENTADO POR
EVELYN LIZETH PAZO CRUZ**

JHAIR JHEISON GIOVANNI ZAPATA JURADO

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

LIMA – PERÚ

2022



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/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

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

**LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE
LAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA AÑO
2019-2020**

TESIS:

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

PAZO CRUZ EVELYN LIZETH

ZAPATA JURADO JHAIR JHEISON GIOVANNI

LIMA - PERÚ

2022

**LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO
DE LA VICTORIA AÑO 2019-2020**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIA:

Dra. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBRO DE JURADO:

Dr. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

Dedicamos nuestra tesis a nuestros padres ya que por ellos hemos llegado a estas instancias de nuestros estudios, ellos siempre han estado presentes para apoyarnos y enseñarnos que nunca debemos de rendirnos y demostrar de que somos capaces, también dedicamos esta tesis a nuestro hijo Caleb Adriano Zapata Pazo que es nuestra inspiración y motivo para poder salir adelante.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por la sabiduría y por la oportunidad de haber sido parte de la Universidad San Martín de Porres ya que las oportunidades que nos han brindado son incomparables, agradecemos a nuestros maestros y asesores por habernos brindado sus mejores conocimientos y su apoyo en cada una de nuestras interrogantes, también a nuestros padres ya que sin su apoyo moral no hubiera sido posible lograr nuestras metas.

ÍNDICE

TITULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE ENCUESTAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1 Descripción de la realidad problemática	3
1.1.1 Delimitaciones de la investigación.....	5
1.2 Formulación del problema	6
1.2.1 Problema General	6
1.2.2 Problemas Específicos.....	6
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.....	7
1.4.1 Importancia	7
1.4.2 Viabilidad de la investigación	7
1.5 Limitaciones.....	7
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1 Antecedentes de la Investigación	8
2.1.1 Antecedentes Nacionales	8

2.2 Bases Teóricas	10
2.2.1 Gestión de Cobranzas	10
2.2.2 Liquidez	12
2.3 Términos Técnicos.....	14
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	17
3.1 Formulación de Hipótesis	17
3.2 Operacionalización de Variables.....	18
3.2.1 Variable Independiente.....	18
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	20
4.1 Diseño Metodológico	20
4.1.1 Nivel de investigación.....	20
4.1.2 Método	20
4.1.3 Diseño.....	20
4.2. Población y Muestra	20
4.2.2. Muestra	21
4.3 Técnicas para la recolección de datos.....	21
4.3.1 Descripción de los instrumentos.....	21
4.3.2 Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos.	22
4.4. Técnicas para el procesamiento de la información	24
4.5 Aspectos Éticos	24
CAPITULO V: ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	26
Resultados.....	26
5.1 Presentación.....	26
5.2 Interpretación de resultados	26
5.3 Contrastación de hipótesis	40
5.3.1. Hipótesis Principal.....	41
5.3.2. Hipótesis Secundaria (a)	45
5.3.3. Hipótesis Secundaria (b)	49
5.3.4. Hipótesis Secundaria (c)	53

CAPITULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
6.1. Discusión	58
6.2. Conclusiones	59
6.3. Recomendaciones	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	61
ANEXOS.....	64
ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	65
ANEXO N° 2: ENCUESTA.....	66
ANEXO N° 3. FICHA DE VALIDACIÓN	71

ÍNDICE DE ENCUESTAS

Encuesta N° 1 ¿Cree usted que los incentivos por pronto pago que se puedan otorgar a los clientes mejoran el nivel de las cobranzas?.....	66
Encuesta N° 2 ¿En su opinión las empresas con frecuente atraso en la recuperación de su cartera tienden a deteriorar su situación financiera?.....	66
Encuesta N° 3 ¿En su experiencia las empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida se ven forzadas a registrar provisiones adicionales de incobrables?	67
Encuesta N° 4 ¿En su experiencia una empresa que sufre un deterioro importante en su capacidad de pago puede terminar rompiendo la cadena de pagos?	67
Encuesta N° 5 ¿Cree usted que la falta de control de las cuentas por cobrar en una empresa es signo de una mala gestión de gerencia?	67
Encuesta N° 6 ¿Considera usted relevante que una empresa que no aplica el nivel de líneas de crédito aprobada a sus clientes puede enfrentar riesgos de incobrabilidad?	68
Encuesta N° 7 ¿Cree usted que la gestión de cobranzas en las empresas textiles debe ser parte de un plan previamente aprobado por la Gerencia General?	68
Encuesta N° 8 ¿Considera usted importante que en la proyección del flujo de caja se considere la estimación de las facturas por cobrar?	68
Encuesta N° 9 ¿En su experiencia las empresas textiles deben incorporar en su proyección de flujo de caja la estimación de las letras por cobrar?	69

Encuesta N° 10	¿Cree usted que es importante que las empresas textiles incorporen en su plan de acción la disminución de ventas por temas del mercado?.....	69
Encuesta N° 11	¿En su opinión las empresas textiles ven afectados su proyección de egresos de caja por los mayores pagos por asesoría legal relacionado a las cuentas por cobrar vencidas?	69
Encuesta N° 12	¿Considera usted importantes identificar las causas de los descalces de ingresos y egresos del efectivo?	70
Encuesta N° 13	¿Cree usted que la situación de la industria textil puede afectar las expectativas empresariales de este importante sector?.....	70
Encuesta N° 14	¿En su experiencia profesional y laboral, las empresas textiles deben mantener el nivel necesario de liquidez para garantizar sus operaciones comerciales?	70

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	Incentivos por pronto pago de las empresas textiles del distrito de La Victoria	27
Figura N° 2	Frecuente atraso en la recuperación de la cartera.....	28
Figura N° 3	Empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida	29
Figura N° 4	Empresas que sufren deterioro importante en su capacidad de pago.....	30
Figura N° 5	Falta de control de las cuentas por cobrar en una empresa.....	31
Figura N° 6	Empresas que no aplican el nivel de líneas de crédito aprobadas.....	32
Figura N° 7	Plan de gestión de cobranza aprobados en las empresas textiles.	33
Figura N° 8.	Proyección de flujo de caja en la estimación de facturas por cobrar.	34
Figura N° 9.	Estimación de letras por cobrar	35
Figura N° 10.	Disminución de ventas por temas del mercado	36
Figura N° 11.	Proyección de egresos de caja	37
Figura N° 12.	Descalces de ingresos y egresos de efectivo	38
Figura N° 13	Situación de la industria textil	39
Figura N° 14	Liquidez.	40
Figura N° 15	Distribución Chi cuadrado.....	43
Figura N° 16	Distribución Chi Cuadrado	48
Figura N° 17	Distribución Chi Cuadrado	52
Figura N° 18	Distribución Chi Cuadrado	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Operacionalización de variable independiente	18
Tabla N° 2	Operacionalización de variable dependiente	19
Tabla N° 3	Calificación de validez Confiabilidad.....	22
Tabla N° 4	Resumen del procesamiento de los casos	23
Tabla N° 5	Tabla de confiabilidad de los expertos.....	23
Tabla N° 6	Fuente Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje...	24
Tabla N° 7	Tabla de contingencia de valores observados.....	42
Tabla N° 8	Valores esperados calculados a partir de los datos observados	43
Tabla N° 9	Procesamiento de casos	44
Tabla N° 10	Tabla de contingencia GESTION DE COBRANZA * LIQUIDEZ	44
Tabla N° 11	Pruebas de chi cuadrado	44
Tabla N° 12	Tabla de Contingencia.....	46
Tabla N° 13	Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 12.....	47
Tabla N° 14	Procesamiento de casos	48
Tabla N° 15	Tabla de contingencia de políticas de cobranza * ingresos de caja proyectados.....	49
Tabla N° 16	Pruebas de chi cuadrado	49
Tabla N° 15	Tabla de contingencia de ratio de deuda vencida * déficit de caja.....	50
Tabla N° 18	Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 15.....	51
Tabla N° 19	Resumen del procesamiento de los casos	52
Tabla N° 20	Tabla de contingencia de ratio de deuda vencida * déficit de caja.....	53

Tabla N° 21	Pruebas de chi cuadrado	53
Tabla N° 22	Tabla de contingencia de Alto nivel de morosidad * aumento de endeudamiento bancario.....	54
Tabla N° 23	Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 20.....	55
Tabla N° 24	Resumen del procesamiento de casos	56
Tabla N° 25	Tabla de contingencia de alto de morosidad * aumento de endeudamiento bancario	57
Tabla N° 26	Pruebas de chi cuadrado	57

RESUMEN

El trabajo de investigación titulado gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la victoria año 2019 - 2020, tiene como objetivo principal establecer como la gestión de cobranza influye en la liquidez de las empresas textiles

La gestión de cobranza es un papel muy importante dentro de las empresas, como resultado se atribuye a las empresas del sector textil para poder brindar un buen manejo dentro de las mismas. El objetivo es cumplir de manera óptima y transparente con la gestión de cobranza

La buena gestión de cobranza da como resultado el manejo de las cuentas por cuentas cobrar, ya que normalmente incluyen condiciones de crédito en las que se estipula el plazo determinado en días, ya sea válido por una letra por cobrar. Si bien es cierto todas las cuentas por cobrar de realizan el dentro del periodo previsto, en consecuencia, se dice que las cuentas por cobrar se consideran como parte del activo circulante de las empresas dentro del sector textil, por lo mismo que dentro de la gestión de cobranza se tiene mucho más énfasis

El objetivo al cual se quiere llegar con respecto a la gestión de cobranza no es solo cobrar por que se tiene pendiente con prontitud si no también se debe poner atención a las demás alternativas ya sea el costo o beneficios que se presentan en otros campos. Estos campos determinan la política de crédito y condiciones por el cual se da el crédito y cobro a la vez

ABSTRACT

The research work entitled Collection Management and its influence on the liquidity of textile companies in the district of La Victoria in 2019 - 2020, has the main objective of establishing how collection management influences the liquidity of textile companies.

Collection management is a very important role within companies, as a result it is attributed to companies in the textile sector in order to provide good management within them. The objective is to comply optimally and transparently with the collection management

Good collection management results in the management of accounts receivable, since they normally include credit conditions in which the term determined in days is stipulated, either valid by a letter receivable. Although it is true that all accounts receivable are carried out within the foreseen period, consequently, it is said that accounts receivable are considered as part of the current assets of companies within the textile sector, for the same as within management. collection there is much more emphasis

The objective to be achieved with respect to collection management is not only to collect because it is pending promptly, but also to pay attention to the other alternatives and to the cost or benefits that are presented in other fields. These fields determine the credit policy and conditions by which credit is given and collected at the same time

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada La gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la victoria año 2019 - 2020, ha sido desarrollada sobre la base de información descriptivo, analítico y estadístico, obtenida de diferentes textos relacionados con la materia de estudio y con una base de la información de la empresa modelo

Una buena gestión de cobranza se convierte en parte fundamental dentro de las empresas del sector textil, pues de ello dependerá mantener los niveles óptimos para poder enfrentar las necesidades financieras y de tal manera se podrá ir adaptando a las necesidades para lograr buenos resultados

Por ello para alcanzar un nivel apropiado de liquidez se deberá pasar por una buena gestión de cobranza, pues dentro de ello se encuentra un instrumento muy importante que mantendrá los niveles adecuados para poder maximizar la liquidez y por consecuencia la rentabilidad.

El presente trabajo de investigación comprende de seis capítulos , en el **Capítulo I** , se formula las ideas principales sobre el objetivo del estudio , el cual se parte de la descripción de la realidad problemática de la investigación , lo cual nos ayudara a conocer como podremos desarrollar una buena gestión de cobranza y la influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la Victoria año 2019-2020 ; así mismo se planteara el problema principal y secundarios , si indican los objetivos de la investigación , posteriormente se indicara los motivos que justifican la realización de este estudio y su importancia , además las limitaciones que hemos encontrado en el proceso de investigación y la viabilidad del estudio

En el **Capítulo II**, se ha abordado el marco teórico, bases teóricas y palabras técnicas.

En el **Capítulo III**, se especifica la operacionalización de variables donde se encuentra los indicadores e índices, por otro lado, se encuentra la hipótesis principal y secundarias.

En el **Capítulo IV** se detalla el diseño metodológico, población y muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento de la información y aspectos éticos.

En el Capítulo V se detalla los resultados de la investigación obtenidos en el trabajo de campo y la interpretación de los resultados.

En el Capítulo VI se presenta la discusión, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

El sector textil, según la asociación de exportadores (ADEX) representa aproximadamente el 2% del producto bruto interno (PBI) y es la segunda actividad exportadora que genera más puestos de trabajos formales.

La venta de los productos textiles y prendas de vestir, entre enero y julio del 2020, sumaron 478 millones 670 mil dólares, que refleja una pérdida del 41% en comparación al mismo periodo del año 2019 que fue 812 millones 510 mil dólares. Y como consecuencia el sector textil no podrá superar los 1000 millones de dólares en despachos al exterior que fue la meta que inicialmente se propusieron, fenómeno que no se veía desde el año 2003. dicha disminución principalmente fue producto de la pandemia la cual el 93% de las empresas del sector textil del distrito de la victoria tuvieron que cerrar temporalmente.

Debido a la coyuntura el Estado aplicó un programa llamado “reactiva Perú” dicho programa tiene como finalidad apoyar a las empresas, con el propósito que puedan acceder a un capital de trabajo, la cual ayudara a cubrir sus cuentas por pagar a corto plazo con los trabajadores y proveedores de bienes y servicios. Y así poder evitar que las empresas cierren por falta de liquidez y puedan continuar con sus operaciones.

Debemos de tener en cuenta que las empresas del sector textil del distrito de la victoria tienen una desmejora en sus procesos, que pueden influir considerablemente en su capital de trabajo y con ello sus operaciones.

En la actualidad, nos encontramos en un mercado más competitivo donde todas las empresas buscan brindar facilidades a sus clientes así como fidelizarlos, el objetivo de las empresas es satisfacer las necesidades de sus clientes y con ello contribuir al crecimiento de ambos. Para que la empresa siga creciendo debe de contar con liquidez, ahí es donde la gestión de cobranzas debe realizar un estudio y crear una política adecuada para la empresa, ya sea al contado o crédito el

departamento de cobranzas debe realizar un análisis financiero de nuestros clientes.

El principal motivo de la falta de liquidez de las empresas textiles de la victoria, no cuentan con una correcta gestión de cobranzas, ya que la mayoría de las empresas no poseen con un área de cobranzas, y si las tienen no están capacitadas con las herramientas necesarias para realizar el cobro.

Las empresas al no tener un control adecuado de sus cobranzas no pueden hacer un seguimiento oportuno y por consecuencia los clientes no estarán al día con sus pagos y ello afectara el capital de trabajo.

Una empresa al no tener liquidez opta por un financiamiento la cual genera intereses. Dichos intereses son gastos financieros que se pueden evitar con una adecuada gestión de cobranza.

En ocasiones muchos ejecutivos de ventas para alcanzar sus objetivos mensuales lo único que les interesa es vender y ofrecer créditos, sin considerar si el cliente tendrá la capacidad para poder pagar dicha compra. por ello se debe realizar un estudio y solicitar información detallada del cliente, así obtener los índices de morosidad de ellos y llegar a la conclusión si es conveniente otorgarle crédito o no.

La mala gestión del proceso de cobranza perjudica a la gran mayoría de sus ratios por que traería resultados como endeudamientos, falta de liquidez y esto se vería reflejado en los estados financieros y al momento de querer solicitar un crédito en cualquier entidad financiera no será aceptado por la poca seguridad de pago, esto traería mayor endeudamiento y problemas como falta de pago al personal, no poder adquirir mercadería o materia prima para poder continuar con sus operaciones.

Según RSM INTERNATIONAL, nos explica que:

Existen 3 etapas de cobranza,

- Etapa preventiva: La cobranza inicia antes del primer día de retraso en los pagos.
- Etapa administrativa: Inicia desde el primer día en el que se retrasa en sus obligaciones de pago.

- Etapa judicial: Cuando un cliente se niega a pagar, pese a todas las posibilidades que se le brindan y rompe el contrato.

Para que una cobranza sea positiva, se debe de contar con una base de datos, donde se posea información relevante de la empresa, para que se puedan comunicar y mantengan conexión constante, de esa manera ambas partes podrán llegar a un acuerdo y la empresa será beneficiado.

Una eficiente gestión de cobranza permite tener un flujo de caja positivo y contar liquidez para poder seguir con crecimiento de la empresa, sin descuidarse de sus deudas administrativas y operativas del negocio, el área de cobranzas también vela que los clientes reactiven su relación comercial con la empresa.

Un claro ejemplo donde se refleja que la gestión de cobranzas influye en la liquidez de las empresas, es el caso de la empresa hilos de verano s.a.c donde se otorgan créditos de 60 y 90 días, en el cual antes de transcurrir dicho periodo la empresa recurre al factoring, ya que no cuenta con suficiente liquidez para seguir con sus actividades, al recurrir al factoring se genera un gasto financiero, que con una correcta gestión de cobranza se puede evitar gastos innecesarios y falta de liquidez de la empresa.

La finalidad del presente trabajo de investigación es difundir entre los empresarios de las MYPES de este importante sector la importancia del control de las cuentas por cobrar y en especial su gestión de cobranza para no enfrentar problemas de liquidez.

1.1.1 Delimitaciones de la investigación

Delimitación espacial

La investigación se llevó a cabo a nivel de las empresas del sector textil del distrito de la victoria.

Delimitación temporal

El periodo en el cual se realizó la investigación comprendió a partir del periodo 2019 – 2020.

Delimitación social

Las técnicas destinadas al recojo de información, se aplicaron al gerente y contador general.

Delimitación conceptual

Gestión de cobranza

Según el libro el gestor de cobranza nos indica que "una venta no lo es sino hasta que se cobra" es ahí donde entra en juego la gestión de cobranza ya que no se podría hablar de un ingreso sin que este se dé, aquí refleja la importancia de poder tener mayor énfasis en esta área de la empresa, ya que toda empresa de ventas o servicios trabajan bajo un mismo propósito y es de generar ganancias en un tiempo estimado y al no darse de esta manera las proyecciones futuras no podrían desarrollarse, la buena gestión de cobranza nos ayudara a poder tener mejor manejo de nuestras cuentas por cobrar, en fechas estimadas y poder evitarla cobranza dudosa ya que como empresa también realizamos pagos a tiempo y esto generaría una deuda extra de la misma empresa.

Liquidez

La liquidez es poder vender y comprar productos de forma instantánea sin que se vea afectado el precio que una empresa maneje, una buena gestión de cobranza ayudara a que su liquidez sea cada vez más favorable y con ello pueda hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo sin tener que llegar a un endeudamiento.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la gestión de cobranza influye en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la victoria en el año 2019 - 2020?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿De qué forma la política de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria?
- b. ¿De qué manera el ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del distrito de la Victoria?
- c. ¿En qué medida el nivel de morosidad afecta al aumento del endeudamiento bancario en las empresas textiles del distrito de la Victoria?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar de qué manera la gestión de cobranza influye en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la victoria en el año 2019 - 2020

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Determinar si la política de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria
- b. Analizar si el ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del distrito de la Victoria
- c. Evaluar si el nivel de morosidad incrementa el endeudamiento bancario de las empresas textiles del distrito de la Victoria

1.4 Justificación de la investigación

Responder al interés profesional por investigar la problemática de la gestión de cobranza en las MYPES textiles de la victoria, y como una mala gestión termina impactando en los niveles de liquidez de este importante sector

1.4.1 Importancia

Dar información para ampliar y mejorar conocimientos minimizando los problemas por la mala gestión de cobranza reduciendo los índices de morosidad. la aplicación de una buena gestión de cobranza no solo es para las empresas textiles si no para todas las empresas que presentan altos índices de morosidad y proponer alternativas de solución a estos problemas contribuyendo al cumplimiento de los objetivos empresariales.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

Se cuenta con fuentes de información que tienen relación con el tema, se dispone de tiempo para poder realizar la investigación y cumplir lo propuesto, por lo tanto, la información es viable y se puede aplicar.

1.5 Limitaciones

En el desarrollo de este trabajo no se presentó ninguna limitación que nos impidan poder acceder a cierta información para la realización de la investigación.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Antecedentes Nacionales

(Domínguez López, 2018) En la tesis ya mencionada se llegó a la conclusión referente al área de cuentas por cobrar que se ha evidenciado la falta de control, por lo tanto, una empresa que no tenga dicho sistema arriesga su crecimiento e impide lograr sus objetivos y metas. Por el hecho de no poseer un instrumento para disminuir las deficiencias y debilidades que pudiera existir, por tal motivo se consideró realizar un seguimiento que permita el adecuado desenvolvimiento de las operaciones de acuerdo con los objetivos trazados así se optimizara la seguridad para la recuperación de las cuentas por cobrar. Se sugirió implementar un sistema acorde a la empresa que garantice la supervisión y recuperación de los créditos otorgados, así mismo, desarrollar políticas, manuales de procedimientos que evalúen mejor a los futuros clientes al momento de otorgarles el crédito y realizar seguimientos de las cuentas por cobrar. Las cuales deben tener como finalidad que la cobranza se haga efectiva. Por parte del área de contabilidad deberá pedir los informes de créditos y cobros periódicamente con el fin de llevar un control interno y poder anticipar a sus clientes sobre su estado con la empresa.

(Jara Jara , 2018) En la tesis ya mencionada se da como conclusión que la empresa no está realizando muy bien las gestiones necesarias para recuperar en las fechas determinadas las cuentas por cobrar, se muestra también que los indicadores de liquidez reflejan una disminución todo ello influye en el incumplimiento de sus compromisos con terceros.

(Villanueva Montes , 2017) En la tesis ya mencionada se puede concluir que un promedio de cobro tiene relación con la capacidad de pago de las empresas textiles, ya que mientras menor sea los días de cobro a los clientes, las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo con mayor rapidez, por lo tanto, las empresas obtendrán mayor liquidez y podrán cumplir con sus pagos correctamente. Sin embargo, las empresas textiles no llevan un buen manejo en la administración de

sus cobranzas, porque se excede a las fechas de cobro de sus clientes, y ello genera que las empresas no puedan cumplir con sus pagos a sus proveedores.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

(Tirado Torres., 2015) En la tesis ya mencionada se concluye que en la empresa no existe un adecuado control en las cuentas por cobrar, es decir no se realiza un seguimiento a los clientes que tienen créditos a la empresa y mucho menos realizan una constante actualización de datos, lo que ha generado que ciertas cuentas por cobrar se vuelvan incobrables al no tener una información real y en ciertos casos incluso no poseer un documento de respaldo que facilite el cobro de lo adeudado.

(Carrera Navarrete., 2017) La tesis ya mencionada se realizó con el objetivo de analizar la gestión de cobro en la empresa la cual se muestra con informalidad, los mismos trabajadores no están familiarizados con las políticas de crédito, tienen un plazo de crédito de 120 días lo cual es inadecuada ya que genera mayor tiempo sin liquidez y no cuenta con una correcta evaluación crediticia con sus clientes ya que genera que se otorguen créditos a clientes no calificados. Se evidenció que uno de los problemas claves en este trabajo de investigación es el proceso de la gestión de las cuentas por cobrar.

(Salas Peñafiel & Nora Ramírez , 2017) En la tesis mencionada en los últimos años se ha incrementado la cartera de clientes por lo cual la empresa se ve obligada a incorporar controles y supervisión en las áreas correspondientes (administrativa, financiera y contable) es aquí donde surge la problemática por lo que no cuenta con un área de las cuentas por cobrar. La falta de políticas que permitan optimizar los procesos contables en el área de créditos y en especial en la parte de cobranzas, se necesita un control interno pues es importante recalcar que este es el principal rubro de ingreso a las empresas dedicadas a brindar servicios aduaneros, y es con estos mismos rubros que se deben cubrir los gastos de gestión y tramites de los servicios que se brinda tanto de contado como a crédito.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Gestión de Cobranzas

Hablar de la gestión de cobranzas es muy fundamental ya que permite a la empresa llevar un mayor control de sus cuentas por cobrar y también tener un mayor control de su cartera de clientes ya que podrán identificar cuáles son clientes recurrentes y cuales son clientes primerizos. La empresa al tener el control de sus cobranzas podrá proyectarse al crecimiento de misma.

Según **Morales (2014)** nos explica que: “Gestionar y hacer el cobro de los créditos otorgados a favor de la entidad, administrar y controlar la cartera de cliente nos ayuda a que se garantice una adecuada y oportuna captación de recursos”.

Comentario: el autor nos explica que el principal objetivo es realizar el cobro de los créditos, pero no es el único sino también mantener la conexión con la cartera de clientes para que no se desvinculen comercialmente de la empresa.

Según (Villaseñor Fuente, 1993) “La cobranza se realiza después de haberse otorgado un crédito, todo es parte de la venta ya que esta no estaría completa sin antes haberse realizado el cobro” (pág. 215)

COMENTARIO: Al otorgar el crédito al cliente se le realiza el proceso de cobranza y está obligado a pagarlo por lo que puede suceder dos situaciones el cliente lo puede pagar correctamente o sino incumplir con el pago ya que al realizar una venta esta no se encuentra totalmente finalizada hasta comenzar el cobro. Por ello el proceso de cobranza es fundamental para la administración de las empresas.

Según (Street, 2008) “La cobranza es un área de negocio pues gracias a ella se genera rentabilidad convirtiendo una perdida en un ingreso”

COMENTARIO: La cobranza tiene un rol importante generando una cultura de pago de los clientes lo cual es un área que tiene como objetivo la rentabilidad de la empresa convirtiendo lo que pudo ser en su momento una perdida en un ingreso, la cobranza no es el punto final como nos mencionaron anteriormente la cobranza surge después de haberse realizado el crédito

Según **Morilla, G (2018)**: Organizar la Gestión de Cobranzas con Metodología y Procesos es la forma de realizar el cobro en forma profesional y ordenada para administrar el cobro de deudas. Transformando las cuentas por cobrar en activos líquidos lo más rápido posible y revirtiendo el efecto negativo en el flujo de caja o Capital de Trabajo de la empresa. Puedes ser una Pyme, Empresa, Banco, Fintech, Telefónica, Retail o Petrolera, en todos los casos es necesario organizar y ejecutar un proceso de Gestión de Cobranzas

COMENTARIO: La implementación en el proceso de cobranza con una metodología tendría un solo propósito que es exponer de forma clara y precisa los resultados que se desea obtener siguiendo un procedimiento establecido para los clientes transformando de manera eficaz las cuentas por cobrar en activos líquidos reinvertiendo el efecto negativo en el capital de trabajo de la empresa. Todo tipo de empresa puede organizar su gestión de cobranza sin importar su tamaño o el tipo de cliente que tenga, cada empresa tiene su metodología personal, pero si todos con la misma finalidad que es recuperar de forma exitosa la cobranza.

Claves para medir la morosidad y recuperar los impagos

Según Profit Editorial,(2009): Todas las empresas necesitan liquidez, así como el cuerpo humano necesita la sangre que corre por sus arterias para seguir vivos. Los impagos son retenciones del precioso líquido vital que perjudican a todo el organismo y los incobrables son hemorragias que deben ser cortadas para evitar que el cuerpo se llegue a desangrar.

COMENTARIO: La liquidez es demasiado importante para una empresa por muchas razones. Afecta directamente al atractivo de la empresa para los inversores. Por esta razón los flujos de cobro deben estar establecidos correctamente para obtener una liquidez constante y estar al día en nuestras obligaciones de pago y no caer en crisis.

Según Aguirre Ormaechea, (2005): "Todos los saldos de las cuentas por cobrar estarán sujetos a un control del crédito en cuanto a su identificación, vencimiento y seguimiento de saldos vencidos y no liquidados."

COMENTARIO: Las cuentas por cobrar tiene como objetivo estimular las ventas y ganar clientes, considerando un medio para vender productos y superar a la competencia, ofreciendo facilidades crediticias como parte de la empresa para favorecer a sus clientes. Por ello deben estar bien registradas en los EE.FF. En el sistema de control los cobros de clientes son controlados desde su recepción hasta el depósito en las cuentas bancarias así evitando riesgos en el procedimiento de control.

2.2.2 Liquidez

No cabe duda de que la liquidez es un factor muy importante en toda empresa, es indispensable ya que la empresa hará frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez influye considerablemente en las operaciones diarias de la empresa ya que puede limitar el crecimiento de la misma. Por otro lado, al no contar con liquidez se puede ver obligado a pagar moras, cubrir intereses por retraso en pago o sufrir embargos.

Según Rubio, (2017): “El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.”

COMENTARIO: La falta liquidez trae como consecuencia que no se quiera invertir en la empresa así pierde oportunidades rentables en su crecimiento, lo, más grave que se puede llegar a consecuencia de la falta de liquidez es no asumir nuestras obligaciones o compromisos a corto plazo en el peor de los casos puede que exista una disminución de operaciones o una venta forzada de bienes de activo, falta de pagos al personal o hasta declararse en quiebra. Los empresarios suponen que la falta de liquidez es una disminución de la rentabilidad, limitación de crecimiento, Pésimo control interno, Mal manejo del cobro de interese y de créditos.

Según PUIG, (2011): Los problemas de liquidez de una empresa pueden ser en circunstancias donde la empresa no genero las utilidades esperadas o se presenta un atraso por parte de los clientes, las decisiones financieras a corto plazo para

mantener el capital de trabajo necesario son más flexibles si los recursos que financian los activos corrientes son, en su mayoría, espontáneos.

COMENTARIO: Al detectarse los problemas de liquidez mediante el análisis de liquidez, acidez y las demás ratios se busca soluciones en la empresa como acelerar las ventas sin dejar de ser eficiente, Ampliar el periodo de diferimiento de las cuentas por pagar. En caso de no haber obtenido las utilidades esperadas las decisiones financieras a corto plazo son más flexibles.

Según Gurriaran, (2004) nos explica que: Hay empresas que no son capaces de rentabilizar sus inversiones; o, lográndolo, dicha rentabilidad no supera al coste de los recursos obtenidos. En estos casos la empresa se encuentra con un problema grave porque lo que querría decir es que consume más recursos de los que genera. Sin embargo, hay empresas que logran una rentabilidad suficiente, pero que también se encuentran con otro problema: la falta de liquidez. La liquidez es un aspecto crucial para una empresa. El análisis de la liquidez se puede realizar desde un punto de vista estático, utilizando ratios, que pretenden indicar la situación de liquidez de una empresa. Así, el llamado “ratio de liquidez” (activo circulante/pasivo circulante), puede ofrecer información, pero, en la misma medida en que la aporta, esconde numerosa información. Otra manera de analizar la liquidez de una empresa es valorar su capacidad de generación de tesorería y las conexiones existentes entre la generación de fondos y las inversiones en circulante. Será en este método en el que nos detengamos.

COMENTARIO: De acuerdo con funciones de director hay dos aspectos que debe tener como prioridad la rentabilidad y la liquidez, toda empresa busca su rentabilidad desde su inicio cuando los accionistas invierten su dinero. En este proceso después se necesita convertir el dinero en un beneficio para que luego se convierta en liquidez. Existen muchos casos de empresas que fracasan no siendo rentables o no llegan a la expectativa de la inversión. Por otro lado, hay empresas que si son prosperas y cumplen las expectativas establecidas, pero tienen el problema de falta de liquidez por consecuencia la empresa se encuentra en riesgo de fracaso para detectar este problema de liquidez tenemos las ratios que son indicadores que nos brinda información de nuestra empresa.

Según Wong, (1995): La capacidad de pago a corto plazo no debe entenderse como un concepto absoluto, no existen los términos de activo líquido o ilíquido. El verdadero concepto más bien tiene que ver con una cuestión de grado. Por ejemplo, las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos líquidos que la caja.

COMENTARIO: El autor nos pone un ejemplo de lo que sucede en la BVL que los inversionistas apuestan solo por las acciones con mayor liquidez a pesar de que hay otras que, si son rentables, es decir que se tiene la idea de que la capacidad de pago a corto plazo es un concepto absoluto, cuando en realidad es una cuestión de grado por lo que las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos que los de la caja.

Según **Gitman Lawrence (2000)**: La liquidez se define como la disposición inmediata de fondos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos. Todas las empresas tienen un origen de sus fondos y utilización de los mismos y necesitan contar con suficiente efectivo para pagar su deuda, pero también si tiene dinero en exceso que no pierda su valor en el tiempo.

COMENTARIO: La liquidez es lo que nos sustenta inmediatamente para dar frente a nuestras obligaciones. Y debe ser equilibrado porque el dinero puede perder su valor en el tiempo en este caso es mejor depositarlo en una entidad bancaria

2.3 Términos Técnicos

En este punto, definiremos algunos términos que nos servirán para poder comprender mejor el presente trabajo de investigación.

- **POLITICA DE COBRANZA.-** Son todos los procedimientos que sigue la empresa para poder cobrar los créditos otorgados a sus clientes, esto trae como atribución dinero en un tiempo determinado, las políticas de cobranzas se realizan de manera periódicas de acuerdo con las necesidades económicas de la empresa y la situación en la que se desarrollan sus operaciones.

- **RATIO DE DEUDA VENCIDA.-** Es el indicador que nos ayuda a entender el margen que hay que mejorar en las cobranzas de la empresa.
- **ALTO NIVEL DE MOROSIDAD.-** Es cuando el deudor no cumple a tiempo con sus obligaciones de pago, no con una sola entidad si no con varias, para ello la empresa debe mostrar el documento o contrato donde se vea reflejado las políticas de pago, ya que no todo cliente que no paga a tiempo sus deudas es moroso.
- **INGRESO DE CAJA PROYECTADOS.-** Son los ingresos que se proyecta tener un negocio en un determinado tiempo para poder cumplir con sus obligaciones o poder realizar objetivos del propio negocio.
- **DEFICIT DE CAJA.-** Significa que la empresa tiene más deberes de haberes es decir mayor endeudamiento que ganancia, eso perjudica a toda empresa pues se vería obligada a generar préstamos y haría que su endeudamiento aumentara.
- **ENDEUDAMIENTO BANCARIO.-** Es la obligación de pago que tiene toda empresa con una entidad bancaria. La proporción de deuda frente a los recursos propios se le conoce como apalancamiento financiero, el endeudamiento mide este concepto.
- **INCENTIVOS POR PRONTO PAGO.-** Es un beneficio brindado por un acreedor hacia su prestatario, es reducir el monto de la deuda por cancelarla antes del tiempo pactado a su vencimiento
- **ATRASO EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA.-** Significa el atraso de actividades por evitar el vencimiento de las cuentas por cobrar, para evitar ellos se debe realizar un seguimiento a todas las deudas pendientes
- **CRECIMIENTO DE LA DEUDA VENCIDA.-** Es deuda que cuyo plazo de pago ya ha finalizado, llega el último día de pago y el deudor no pudo cumplir con

su obligación de pago, sigue pasando el tiempo y no se es posible cumplir con la deuda.

- **CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES.-** Es la probabilidad que pueda existir en que un cliente no pueda cumplir sus obligaciones de pago, para ello la empresa o la entidad prestataria hace un estudio o solicita ciertos documentos para poder realizar un estudio de su capacidad de pago
- **FALTA DE CONTROL EN LAS CUENTAS POR COBRAR.-** Es cuando no se optimiza el proceso de cobranza, no se lleva un orden de sus cuentas por cobrar y es allí donde aumenta la deuda vencida.
- **LINEA DE CREDITO.-** Una línea de crédito es un monto brindado por el acreedor que será cobrado en un lapso de tiempo más intereses, los intereses solo serán cobrados por el monto utilizados, la no utilización de línea de crédito hace que se le brinde un crédito libre y eso aumente la morosidad por no saber si es que el deudor podrá hacer frente a esa obligación de pago.
- **PROYECCIÓN DE FACTURAS POR COBRAR.-** Se refiere a llevar un control de las facturas por cobrar y así evitar morosidad
- **PROYECCION DE LETRAS POR COBRAR.-** Se refiere a llevar un control de las letras por cobrar y así evitar morosidad
- **DISMINUCIÓN DE VENTAS.-** La disminución de ventas se puede dar por muchas razones propias de la empresa, y principalmente es un gran motivo para que se pueda generar un déficit de caja
- **OBLIGACIONES DE ASESORIA LEGAL EN COBRANZA.-** Son aquellos gastos que tiene la empresa por asesorías para poder recuperar montos otorgados a deudores que incumplieron con el pago
- **SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTILERA.-** Son situaciones en la que se pueda encontrar un sector, esto puede generar endeudamientos bancarios si es que el sector necesita un financiamiento o cumplir algunos gastos

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Formulación de Hipótesis

3.1.1 Hipótesis General

Si aplicamos una correcta gestión de cobranza aumentara la liquidez en las empresas textiles del distrito de la Victoria año 2019 - 2020

3.1.2 Hipótesis Especificas

- a) Si aplicamos una buena política de cobranza influirá de manera positiva en los ingresos de caja proyectados
- b) Si disminuimos la ratio de deuda vencida disminuirá el déficit de caja
- c) Si disminuye el alto nivel de morosidad afectara de manera positiva al aumento del endeudamiento bancario

3.2 Operacionalización de Variables

3.2.1 Variable Independiente

X: GESTIÓN DE COBRANZA

Tabla N° 1 Operacionalización de variable independiente

Definición Conceptual	Según Morales (2014) “Gestionar y hacer el cobro de los créditos otorgados a favor de la entidad, administrar y controlar la cartera de cliente que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos”.	
Definición Operacional	Indicadores:	Índices:
	X ₁ . Políticas de Cobranza	X.1.1 INCENTIVOS POR PRONTO PAGO X.1.2 ATRAZO EN LA RECUPERACION DE LA CARTERA
	X ₂ . Ratio de deuda vencida	X.2.1 CRECIMIENTO DE LA DEUDA VENCIDA X.2.1. DETERIORO CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES
	X ₃ . Alto nivel de Morosidad	X.3.1 FALTA DE CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR X.3.2 NO APLICACIÓN DE LA LINEA DE CREDITO
Escala Valorativa	Nominal	

3.2.2 Variable Dependiente

Tabla N° 2 : Operacionalización de variable dependiente

<p>Definición conceptual</p>	<p>La liquidez se define como la disposición inmediata de fondos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos. Todas las empresas tienen un origen de sus fondos y utilización de los mismos y necesitan contar con suficiente efectivo para pagar su deuda, pero también si tiene dinero en exceso que no pierda su valor en el tiempo.</p> <p>Gitman Lawrence J., (2000). Fundamentos de Administración Financiera 8va. Ed. México: Editorial Prentice Hall</p>	
<p>Definición operacional</p>	<p>Indicadores :</p>	<p>Índices:</p>
	<p>γ1. Ingresos de caja proyectados</p>	<p>Y.1.1 PROYECCION DE FACTURAS POR COBRAR Y.1.2 PROYECCION DE LETRAS POR COBRAR</p>
	<p>γ2. Déficit de caja</p>	<p>Y.2.1 DISMINUCION DE VENTAS Y.2.2 AUMENTOS DE OBLIGACIONES POR ASESORIA LEGAL EN COBRANZAS</p>
	<p>γ3. Aumento del endeudamiento bancario</p>	<p>Y.3.1 DESCALCE DE INGRESOS Y EGRESOS Y.3.2 SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL</p>
<p>Escala Valorativa</p>	<p>Nominal</p>	

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño Metodológico

4.1.1 Nivel de investigación

Alineado a los objetivos de la presente investigación esta se focalizó en el nivel descriptivo, analítico y estadístico.

4.1.2 Método

En el presente trabajo de investigación se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que conforme se desarrolle la tesis se explicaran a lo largo de la misma.

4.1.3 Diseño

Según la naturaleza del presente trabajo de investigación, el diseño propuesto es no experimental, de lo anterior se usará una muestra con los siguientes datos:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Inversiones Tecnológicas Disruptivas.

y = Productividad Empresaria.

r = Relación de variables.

4.2. Población y Muestra

4.2.1 Población

La población a incluir en la investigación y que permitirá demostrar los resultados, estará conformada por el Contador general y gerente de finanzas de empresas del sector textil del distrito de la Victoria por una población total de 15 empresas.

4.2.2. Muestra

El tamaño óptimo de muestra se determinará mediante la fórmula para estimar proporciones para una población conocida, finita.

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQN}$$

Donde:

Z: Valor en el eje de la abscisa, de la curva normal, para una probabilidad del 95% de confianza.

P: Proporción de gerentes administrativos que manifestaron las Tecnologías Disruptivas tiene efectos en las Inversiones para la Productividad de las empresas del sector industrial metalmecánica (se asume P=0.5).

Q: Proporción de gerentes administrativos que manifestaron las Tecnologías Disruptivas no tiene efectos en las Inversiones para la Productividad de las empresas del sector industrial metalmecánica (**Q = 0.5** valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

N: Población.

n: Tamaño óptimo de muestra.

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$\begin{aligned} \text{Muestra:} & \quad \frac{(1.95^2) \times 0.5 \times 0.5 \times 30}{(0.05)^2 \times (30-1) + (1.95)^2 \times (0.5) \times (0.5)} \\ = 28 & \quad \times (30) \end{aligned}$$

4.3 Técnicas para la recolección de datos

4.3.1 Descripción de los instrumentos.

La técnica que se utilizó para nuestra investigación fue la encuesta, la cual se realizó a los gerentes y contadores generales de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 - 2020

El instrumento que se utilizó en la presente investigación fue los cuestionarios, con las preguntas seleccionadas con relación a las variables e indicadores de nuestro tema.

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

Validez

Es la exigencia de que el instrumento cumpla la función de medir con eficiencia.

Según **Hernández, Fernández y Baptista (1998)**, "la validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir." Para validez de contenido se utilizó el criterio de juicios de asesores expertos.

Tabla N° 3 Calificación de validez Confiabilidad

Calificación del instrumento de la validez por juicio de expertos

N°	Expertos	Calificación
01	Asesor 1	Aprobado
02	Asesor 2	Aprobado
03	Asesor 3	Aprobado

Se refiere a la confiabilidad de los instrumentos utilizados ya una vez como prueba, para el trabajo de investigación se realizó una prueba piloto.

Para tener la confiabilidad en nuestro trabajo de investigación, se utilizó los cuestionarios como instrumentos a 3 gerentes y contadores generales de las empresas textiles del distrito de La Victoria como muestra para la prueba piloto y con ello tener como resultado el Alfa de Cronbach.

Según **Cervantes V., (2005)**, "Un estadístico para estimar la confiabilidad de una prueba, o de cualquier compuesto obtenido a partir de la suma de varias mediciones."

Tabla N° 4 Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	3	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	3	100,0

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

Tabla N° 5: Tabla de confiabilidad de los expertos

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,973	,976	13

Tabla N°5: Alpha de Cronbach con el SPSS

El resultado estadístico es de 0.973 como conclusión el índice que nos brinda el alfa de Cronbach es de confiabilidad buena.

Tabla N° 6: fuente Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje

Rangos de nivel de confiabilidad

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados
[0 ; 0,5[Inaceptable
[0,5 ; 0,6[Pobre
[0,6 ; 0,7[Débil
[0,7 ; 0,8[Aceptable
[0,8 ; 0,9[Bueno
[0,9 ; 1]	Excelente

4.4. Técnicas para el procesamiento de la información.

Técnica de Estadística Descriptiva

Para nuestra investigación se utilizó como técnicas representaciones gráficas y la interpretación.

Técnica de Estadística Inferencial

En la presente investigación se realizó el procesamiento y análisis de los datos recolectados con el software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Programa estadístico que es utilizado comúnmente en las diferentes investigaciones de ciencias sociales. Además, se utilizó el modelo de correlación de Pearson con el nivel de confianza de 95%.

4.5 Aspectos Éticos

En el presente trabajo de investigación se realizó bajo los principios y valores éticos decretados en las normas que regulan el desarrollo de la elaboración de tesis para las investigaciones de la Sección de Pos Grado de la Universidad de San Martín de Porres.

Es necesario resaltar la veracidad de los datos obtenidos y la objetividad imparcial de los datos resultantes de la investigación.

Mencionar los principales principios éticos celebrados por el Colegio de Contadores Públicos del Perú, Respeto, Responsabilidad, Integridad, Confidencialidad, Objetividad, Independencia y Reconocimiento a los autores que han antecedido en la presente tesis.

Se respetó los códigos de ética en el desarrollo del presente trabajo de investigación, al elaborarlo con la influencia de ellos al realizar los comentarios y exposición de los resultados y conclusiones de la investigación y en la oportunidad de interactuar con las personas incluidas en la muestra con cordialidad y respeto.

CAPITULO V: ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

Resultados

5.1 Presentación

En este capítulo presentamos el proceso que lleva a la demostración de cumplimiento de las hipótesis de la investigación “La Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 - 2020”.

Comprende ejecutar el cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación:

- a. Se determinó si la política de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria
- b. Se determinó si el ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del distrito de la Victoria
- c. Se determinó si el nivel de morosidad incrementa el endeudamiento bancario de las empresas textiles del distrito de la Victoria

5.2 Interpretación de resultados

El trabajo de campo se llevó a cabo aplicando la técnica científica de la encuesta efectuada a la muestra obtenida de 28 colaboradores (Contadores Generales y gerentes.) de las empresas textiles del distrito de La Victoria.

Como resultado de la recolección de datos, se procedió a la presentación, interpretación y análisis de las respuestas.

Variable Independiente (x): Gestión de Cobranza

X1: Políticas de cobranza

5.2.1. La pregunta X11: ¿Cree usted que los incentivos por pronto pago que se puedan otorgar a los clientes, mejoran el nivel de las cobranzas?

Figura N° 1 Incentivos por pronto pago de las empresas textiles del distrito de La Victoria.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, se encontró que el 46% de los contadores y gerentes generales de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 – 2020, consideran que otorgar incentivos por pronto pago a los clientes si mejora el nivel de cobranzas, el 32% de encuestados también opinan que, casi siempre, es mejor otorgar incentivos y el 21% considera que algunas veces otorgar incentivos por pronto pago incentiva a los clientes a poder cumplir con sus obligaciones de pago en tiempo considerable.

Los encuestados recomendaron que los incentivos por pronto pago deben otorgarse solo a los clientes estratégicos de la empresa, es decir que contribuyan al crecimiento de la empresa.

5.2.2. La pregunta X12: ¿En su opinión las empresas con frecuente atraso en la recuperación de su cartera tienden a deteriorar su situación financiera?

Figura N° 2 Frecuente atraso en la recuperación de la cartera.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la Figura 2 el 36% de los gerentes y contadores generales indican que siempre que se retrasa la recuperación de su cartera tiende a deteriorar la situación financiera de la empresa evitando así poder continuar con sus labores, el 43% indica de igual manera que casi siempre sucede este hecho y el otro 21% indica que algunas veces ya que teniendo reservas financieras se puede evitar perjudicar sus operaciones.

Los expertos recomendaron también hacer seguimiento estricto a la cartera morosa en forma mensual para evitar el envejecimiento de la misma, así como incurrir en provisiones adicionales de cobranza dudosa.

X2: Ratio de deuda vencida

5.2.3. La pregunta X21: ¿En su experiencia las empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida se ven forzados a registrar provisiones adicionales de incobrables?

Figura N° 3 Empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 3 el 36% de los contadores generales y gerentes, afirman que siempre ocurre que las empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida tienden a registrar provisiones adicionales de incobrables, el 32% de igual manera nos indica que casi siempre este hecho sucede y el otro 32% nos señala que este hecho solo ocurre algunas veces.

Los profesionales encuestados comentaron también que es recomendable que se incluyan en las políticas de créditos y cobranzas la forma de calcular las provisiones por cobranza dudosa, de tal forma de poder implementar planes de acción para revertir la situación de la cartera vencida.

5.2.4. La pregunta X22: ¿En su experiencia una empresa que sufre un deterioro importante en su capacidad de pago puede terminar rompiendo la cadena de pagos?

Figura N° 4 Empresas que sufren deterioro importante en su capacidad de pago.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra la figura 4, nos señala que el 32% de los encuestados afirman que siempre la empresa que sufre un deterioro importante en su capacidad de pago puede terminar rompiendo la cadena de pagos, el 39% de los encuestados afirma que casi siempre sucede, el 21% nos indica que este hecho solo sucede algunas veces y por último el 7% de los encuestados afirman que este hecho casi nunca sucede.

Las personas encuestadas comentaron que las empresas deben revisar sus previsiones de flujo de caja, para identificar los potenciales déficits temporales y así evitar romper la cadena de pago, lo que afectaría su salud financiera.

X3: Alto nivel de morosidad

5.2.5. La pregunta X31: ¿Cree usted que la falta de control de las cuentas por cobrar en una empresa es signo de una mala gestión de la Gerencia?

Figura N° 5 Falta de control de las cuentas por cobrar en una empresa.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 5 nos indica lo siguiente, el 25% de los gerentes y contadores generales afirman que siempre la falta de control de cuentas por cobrar en una empresa es signo de una mala gerencia, el 46% nos indica que esto solo sucede algunas veces y el 29% nos indica que solo sucede algunas veces.

Los funcionarios encuestados afirmaron que el administrador de las empresas debe revisar al menos una vez por semana el reporte de antigüedad de la cartera con la finalidad de garantizar una buena gestión de las cuentas por cobrar.

5.2.6. La pregunta X32: ¿Considera usted relevante que una empresa que no aplica el nivel de líneas de crédito aprobada a sus clientes puede enfrentar riesgos de incobrabilidad?

Figura N° 6 Empresas que no aplican el nivel de líneas de crédito aprobadas.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 6 nos indica que el 32% de los encuestados afirman que una empresa que no aplica el nivel de líneas de crédito aprobada a sus clientes puede entrar a riesgos de incobrabilidad, el 29% nos indica que este hecho sucede casi siempre, el 36% nos afirma que solo sucede algunas veces y por el contrario el 4% nos indica que este hecho casi nunca sucede.

Los expertos respondieron también que los responsables en una empresa de aprobar las líneas de crédito deben revisar las mismas al menos una vez cada seis meses para mantener, aumentar o disminuir los valores aprobados. Lo anterior tendrá como base la clasificación de riesgo en el sistema financiero de cada cliente.

5.2.7. La pregunta de X: ¿Cree usted que la gestión de cobranzas en las empresas textiles deben ser parte de un plan previamente aprobados por la Gerencia General?

Figura N° 7 Plan de gestión de cobranza aprobados en las empresas textiles.

Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.



En lo concerniente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 7 nos señala que el 50% de los encuestados creen que la gestión de cobranza en las empresas textiles deben ser parte de un plan previamente aprobado por la gerencia general, el 29% nos afirman que casi siempre se debe dar este hecho, el 18% nos señala que este hecho debe ocurrir solo algunas veces y por último el 4% nos indica que casi nunca debe suceder.

Los funcionarios que participaron en la encuesta afirmaron que todas las empresas deben implementar una sólida política de cobranzas, la misma que debe estar aprobada por la Gerencia General o propietario de la empresa.

Variable Dependiente (Y): Liquidez

Y1: Ingresos de caja proyectados

5.2.8. La pregunta Y11: ¿Considera usted importante que en la proyección del flujo de caja se considere la estimación de las facturas por cobrar?

Figura N° 8. Proyección de flujo de caja en la estimación de facturas por cobrar.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 8 nos indica que el 39% de los gerentes y contadores generales consideran que siempre es importante que en la proyección del flujo de caja se considere la estimación de las facturas por cobrar, el 54% nos señala que casi siempre es importante y el 7% de los encuestados nos indican que solo algunas veces es importante.

Los profesionales que participaron en el presente cuestionario comentaron que la estimación de ingresos de caja debe partir de las facturas por cobrar aun no vencidas, de tal forma de asegurar el pago de las obligaciones comerciales y financieras de la empresa.

5.2.9. La pregunta Y12: En su experiencia ¿las empresas textiles deben incorporar en su proyección de flujo de caja la estimación de las letras por cobrar?

Figura N° 9. Estimación de letras por cobrar



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 9 nos indica que el 39% de los encuestados afirman que siempre las empresas textiles deben incorporar en su proyección de flujo de caja la estimación de las letras por cobrar, el 43% nos indica que casi siempre se debe incorporar y el 18% nos señala que solo algunas veces.

Los expertos encuestados comentaron que, si las empresas canjean sus facturas con letras por cobrar, estas últimas deben incorporarse en las previsiones del flujo de caja a efectos de determinar los saldos finales de caja de los próximos meses.

Y2: Déficit de caja

5.2.10. La pregunta Y21: ¿Cree usted que es importante que las empresas textiles incorporen en su plan de acción la disminución de ventas por temas del mercado?

Figura N° 10. Disminución de ventas por temas del mercado.



En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 10 el 43% de los gerentes y contadores generales afirman que siempre es importante que las empresas textiles incorporen en su plan de acción la disminución de ventas por temas del mercado, el 29% nos indica que este hecho debe suceder casi siempre y el 29% nos señala que solo debe suceder algunas veces.

Los funcionarios que participaron en la encuesta afirmaron que, si las condiciones del mercado cambian durante ejercicio, las empresas deben ajustar sus previsiones de ventas hacia arriba o hacia abajo.

5.2.11. La pregunta Y22: ¿En su opinión las empresas textiles ven afectado su proyección de egresos de caja por los mayores pagos por asesoría legal relacionado a las cuentas por cobrar vencidas?

Figura N° 11. Proyección de egresos de caja.



Fuente: Gerentes y contadores generales. **Elaboración propia.**

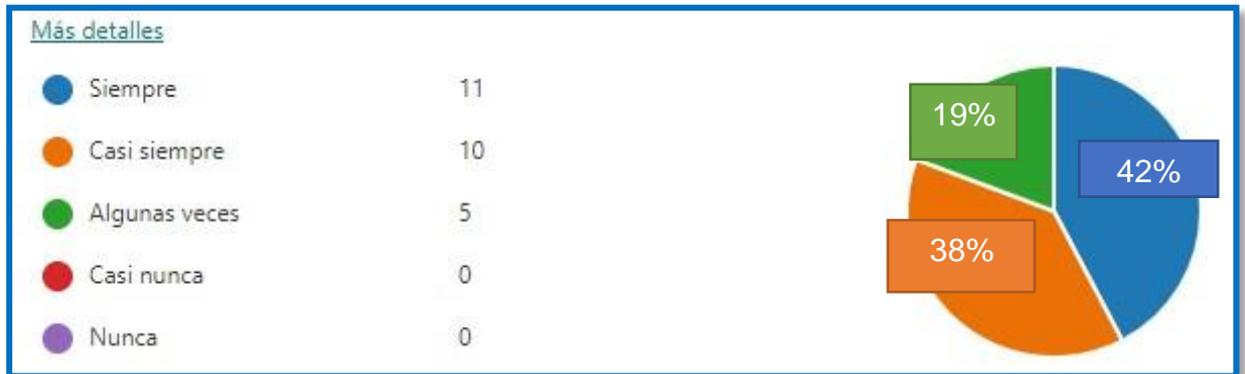
En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 11 el 43% de los encuestados nos indican que siempre las empresas textiles ven afectado su proyección de egresos de caja por los mayores pagos por asesoría legal relacionado a cuentas por cobrar vencida, el 46% nos indica que esto sucede casi siempre, el 7% nos indica que solo algunas veces y por último el 4% nos indica que casi nunca sucede.

Las diferentes personas que participaron en la encuesta afirmaron que las empresas deben tratar de llegar a un acuerdo con los clientes morosos antes de recurrir a gastos por asesoría legal, pues estos últimos no siempre garantizan la recuperación de la cartera vencida.

Y3: Aumento del endeudamiento bancario

5.2.12. La pregunta Y31: ¿Considera usted importante identificar las causas de los descalces de ingresos y egresos del efectivo?

Figura N° 12. Descalces de ingresos y egresos de efectivo.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 12 el 42% de los encuestados nos indican que siempre se debe considerar importante identificar las causas de los descalces de ingresos y egresos de efectivo, el 38% nos indica que casi siempre se debe considerar y el 19% nos indica que se debe considerar solo algunas veces.

Los expertos de las empresas que participaron en las encuestas comentaron que siempre se debe buscar un calce de ingresos y egresos de caja.

5.2.13. La pregunta Y32: ¿Cree usted que la situación de la industria textil puede afectar las expectativas empresariales de este importante sector?

Figura N° 13 Situación de la industria textil.



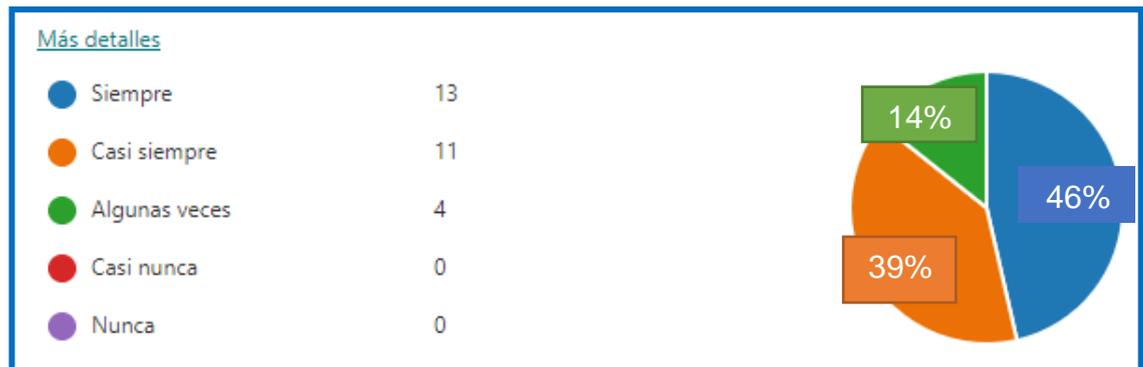
Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 13 que el 31% de los gerentes y contadores generales afirman que siempre la situación de la industria textil puede afectar las expectativas empresariales de este sector, el 38% nos indica que esto puede suceder casi siempre, el 27% nos indica que algunas veces y el 4% nos indica que casi nunca.

Definitivamente la mayoría de los encuestados afirmaron que siendo la industria textil un sector tan importante para el país, cualquier información negativa sobre este sector impactaría en las expectativas empresariales.

5.2.14. La pregunta Y: ¿En su experiencia profesional y laboral las empresas textiles deben mantener el nivel necesario de liquidez para garantizar sus operaciones comerciales?

Figura N° 14 Liquidez.



Fuente: Gerentes y contadores generales. Elaboración propia.

En lo referente a esta interrogante, tal como se muestra en la figura 14 el 46% de los encuestados nos indican que siempre las empresas textiles deben mantener el nivel necesario de liquidez para garantizar sus operaciones comerciales, el 39% nos indica que casi siempre y el 14% nos indica que solo algunas veces.

Los funcionarios comentaron también que las empresas deben tener como política cuidar y aumentar sus niveles de efectivo antes que tratar de aumentar su rentabilidad, con la finalidad de garantizar los niveles de liquidez necesarios.

5.3 Contrastación de hipótesis

Para comprobar las hipótesis planteadas en nuestra investigación se aplicó la distribución Chi cuadrado de Pearson. La distribución Chi cuadrado es un sistema apropiado en este estudio debido a que las variables son cualitativas y tienen respuestas nominales u ordinales, en orden de jerarquía, desde siempre a nunca. Concretamente se siguió el procedimiento general de una prueba de hipótesis y la decisión se optó siguiendo el método tradicional, con verificación del uso del método de valor de la probabilidad p comparado con el valor del nivel de significancia $\alpha = 0.05$.

En general, la hipótesis nula H_0 que queremos contrastar sustenta que no existe asociación de dependencia entre las variables en estudio versus la hipótesis alternativa H_1 que afirma que existe asociación de dependencia entre las variables.

5.3.1. Hipótesis Principal

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H_0 : la gestión de cobranzas no incide en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 - 2020

H_1 : la gestión de cobranzas incide en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 - 2020

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

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

cuadrado donde de acuerdo a los resultados

obtenidos en la tabla 1 $r=2$ número de filas y $c=3$ número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $2 \times 3 = 6$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

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

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 7.

Tabla N° 7 **Tabla de contingencia de valores observados**

			LIQUIDEZ			total
			Algunas veces	casi siempre	siempre	
gestión de cobranza	casi siempre	Recuento	3	15	3	21
	Siempre	recuento	0	3	4	7
total		Recuento	3	18	7	28

En la tabla de contingencia se observa que existen 21 gerentes y contadores generales que indican que casi siempre la gestión de cobranza influye en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria del año 2019 – 2020 y a su vez 7 de los gerentes y contadores generales indican que siempre influye, Pero, se busca un indicador numérico que indique el grado de existencia de esa relación. Esa respuesta nos dará el valor de la Chi cuadrado de Pearson, usada para la conclusión de esta prueba de hipótesis.

En este caso la Tabla 7 se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(2-1) \times (3-1) = 2$ grados de libertad que para un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es 5.99(*)

Proseguimos con el cálculo de la $\chi^2_{(calculado)}$ usando las frecuencias de la Tabla 1

se construye la Tabla 2 en él se muestran las frecuencias esperadas e_{ij} Por

$$\text{ejemplo, } e_{11} = \frac{3 \times 21}{28} = 2.25 \text{ y } e_{12} = \frac{18 \times 21}{28} = 13.5$$

Tabla N° 8 Valores esperados calculados a partir de los datos observados

			LIQUIDEZ			total
			Algunas veces	Casi Siempre	siempre	
gestión de cobranza	casi siempre	frecuencia esperada	2.3	13.5	5.3	21
	Siempre	frecuencia esperada	0.8	4.5	1.8	7
Total		frecuencia esperada	3	18	7	28

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(3 - 2.3)^2}{2.3} + \frac{(15 - 13.5)^2}{13.5} + \frac{(3 - 5.3)^2}{5.3} + \dots + \frac{(4 - 1.8)^2}{1.8} = 5.524$$

Paso 4. Decisión

El valor teórico de la Chi cuadrado es mayor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a rechazar la hipótesis alternativa. Es decir,

Ocurre que $\chi^2_{(calculado)} = 5.524 < \chi^2 = 5.99$ entonces el valor calculado cae en la región de aceptación. Dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

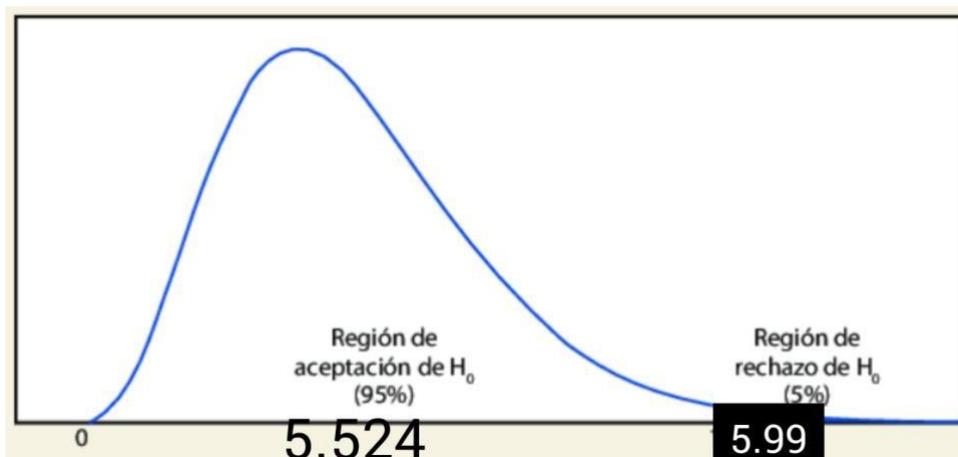


Figura N° 15 : Distribución Chi cuadrado

Todos estos cálculos son tediosos, pero se puede agilizar y verificar fácilmente mediante algún software estadístico, en nuestro caso usamos el programa SPSS versión 26, y se obtuvo:

Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 4x4 para la prueba Chi cuadrado con $(2-1) \times (3-1) = 2$ grados de libertad

Tabla N° 9 Procesamiento de casos

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
GESTION DE COBRANZA * LIQUIDEZ	28	100,0%	0	0,0%	28	100,0%

Tabla N° 10 Tabla de contingencia GESTION DE COBRANZA * LIQUIDEZ

Tabla de contingencia GESTION DE COBRANZA * LIQUIDEZ

			LIQUIDEZ			Total
			Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
GESTION DE COBRANZA	Casi siempre	Recuento	3	15	3	21
		Frecuencia esperada	2,3	13,5	5,3	21,0
		Residuo	,8	1,5	-2,3	
	Siempre	Recuento	0	3	4	7
		Frecuencia esperada	,8	4,5	1,8	7,0
		Residuo	-.8	-1,5	2,3	
Total	Recuento	3	18	7	28	
	Frecuencia esperada	3,0	18,0	7,0	28,0	

Tabla N° 11 Pruebas de chi cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,524 ^a	2	,063
Razón de verosimilitudes	5,710	2	,058
Asociación lineal por lineal	4,909	1	,027
N de casos válidos	28		

- a. 4 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
- 5. La frecuencia mínima esperada es ,75.

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es falsa entonces la Hipótesis nula es verdadera. Es decir, existe evidencia que sustenta que la gestión de cobranza si incide en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria año 2019 - 2020

5.3.2. Hipótesis Secundaria (a)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H₀: Se constato que las políticas de cobranza no inciden en los ingresos de caja proyectados

H₁: Se constato que las políticas de cobranza inciden en los ingresos de caja proyectados

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

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

cuadrado donde r=3 número de filas y c=3

número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $3 \times 3 = 9$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

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

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 10.

Tabla N° 12 Tabla de Contingencia

			INGRESOS DE CAJA PROYECTADOS			total
			Algunas veces	casi siempre	siempre	
POLITICA DE COBRANZAS	algunas veces	Recuento	1	0	0	1
	casi siempre	Recuento	2	4	5	11
	Siempre	Recuento	1	6	9	16
Total			4	10	14	28

Esta tabla de contingencia nos muestra que hay 16 gerentes y contadores generales que están de acuerdo en que siempre las políticas de cobranza inciden en los ingresos de caja proyectados, 11 de nuestros encuestados afirman que incide casi siempre y solo uno nos indica que sucede algunas veces.

En este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad que para un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es 9.49

Proseguimos con el cálculo de la $\chi^2_{(calculado)}$ usando las frecuencias de la Tabla 12

se construye la Tabla 13 en él se muestran las frecuencias esperadas e_{ij} Por

$$\text{ejemplo, } e_{11} = \frac{4 \times 1}{28} = 0.14 \text{ y } e_{12} = \frac{10 \times 1}{28} = 0.36$$

Tabla N° 13 Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 12

			INGRESOS DE CAJA PROYECTADOS			total
			Algunas veces	casi siempre	siempre	
POLITICA DE COBRANZAS	algunas veces	frecuencia esperada	0.1	0.4	0.5	1
	casi siempre	frecuencia esperada	1.6	3.9	5.5	11
	Siempre	frecuencia esperada	2.3	5.7	8	16
Total			4	10	14	28

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = 7.026$$

Paso 4. Decisión

El valor teórico de la Chi cuadrado es mayor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a rechazar la hipótesis alternativa. Es decir,

Ocurre que $\chi^2_{(calculado)} = 7.026 < \chi^2_{(9,0.05)} = 9.49$ entonces el valor calculado cae en la región de aceptación. Dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

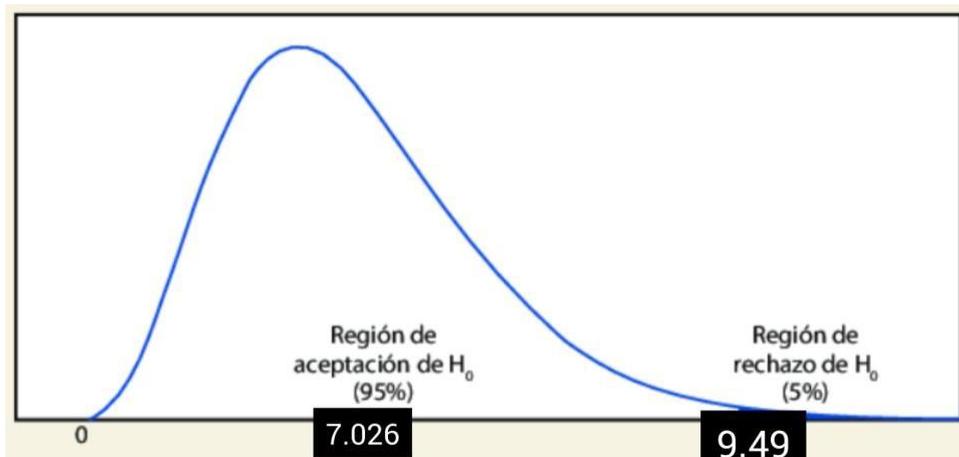


Figura N° 16 Distribución Chi Cuadrado

Todos estos cálculos son tediosos, pero se puede agilizar y verificar fácilmente mediante algún software estadístico, en nuestro caso usamos el programa SPSS versión 26, y se obtuvo:

Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 4x4 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad

Tabla N° 14 Procesamiento de casos

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
POLITICAS DE COBRANZA * INGRESOS DE CAJA PROYECTADOS	28	100,0%	0	0,0%	28	100,0%

Tabla N° 15 Tabla de contingencia de políticas de cobranza * ingresos de caja proyectados

Tabla de contingencia POLITICAS DE COBRANZA * INGRESOS DE CAJA PROYECTADOS

			INGRESOS DE CAJA PROYECTADOS			Total
			Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
POLITICAS DE COBRANZA	Algunas veces	Recuento	1	0	0	1
		Frecuencia esperada	,1	,4	,5	1,0
		Residuo	,9	-,4	-,5	
	Casi siempre	Recuento	2	4	5	11
		Frecuencia esperada	1,6	3,9	5,5	11,0
		Residuo	,4	,1	-,5	
	Siempre	Recuento	1	6	9	16
		Frecuencia esperada	2,3	5,7	8,0	16,0
		Residuo	-1,3	,3	1,0	
Total		Recuento	4	10	14	28
		Frecuencia esperada	4,0	10,0	14,0	28,0

Tabla N° 16 Pruebas de chi cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7,026 ^a	4	,135
Razón de verosimilitudes	5,100	4	,277
Asociación lineal por lineal	2,770	1	,096
N de casos válidos	28		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,14.

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es falsa entonces la Hipótesis nula es verdadera. Es decir, las políticas de cobranza si inciden en los ingresos de caja proyectados.

5.3.3. Hipótesis Secundaria (b)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H₀: Se constato que la ratio de deuda vencida no incide en el déficit de caja

H₁: Se constato que la ratio de deuda vencida incide en el déficit de caja

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

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

cuadrado donde $r=3$ número de filas y $c=3$

número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $3 \times 3 = 9$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

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

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 17.

Tabla N° 17 Tabla de contingencia de ratio de deuda vencida * déficit de caja

			DEFICIT DE CAJA			total
			Algunas veces	casi siempre	Siempre	
RATIO DE DEUDA VENCIDA	algunas veces	RECuento	1	0	0	1
	casi siempre	RECuento	0	7	5	12
	Siempre	RECuento	1	8	6	15
Total			2	15	11	28

Esta tabla de contingencia nos muestra que 15 personas entre gerentes y contadores generales afirman que siempre el ratio de deuda vencida incide en el déficit de caja, 12 personas nos indican que incide casi siempre y solo una persona nos indica que solo algunas veces incide.

En este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad que para un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es 9.49 .

Proseguimos con el cálculo de la $\chi^2_{(calculado)}$ usando las frecuencias de la Tabla 17

se construye la Tabla 18 en él se muestran las frecuencias esperadas e_{ij} Por

$$\text{ejemplo, } e_{11} = \frac{2 \times 1}{28} = 0.07 \text{ y } e_{12} = \frac{15 \times 1}{28} = 0.54$$

Tabla N° 18 Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 15

			DEFICIT DE CAJA			total
			Algunas veces	casi siempre	siempre	
RATIO DE DEUDA VENCIDA	algunas veces	FRECUENCIA ESPERADA	0.1	0.5	0.4	1
	casi siempre	FRECUENCIA ESPERADA	0.9	6.4	4.7	12
	Siempre	FRECUENCIA ESPERADA	1.1	8	5.9	15
Total			2	15	11	28

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = 7.81$$

Paso 4. Decisión

El valor teórico de la Chi cuadrado es mayor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a aceptar la hipótesis alternativa. Es decir, Ocurre que $\chi^2_{(calculado)} = 13.932 > \chi^2_{(9,0.05)} = 9.49$ entonces el valor calculado cae en la región de aceptación. Dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

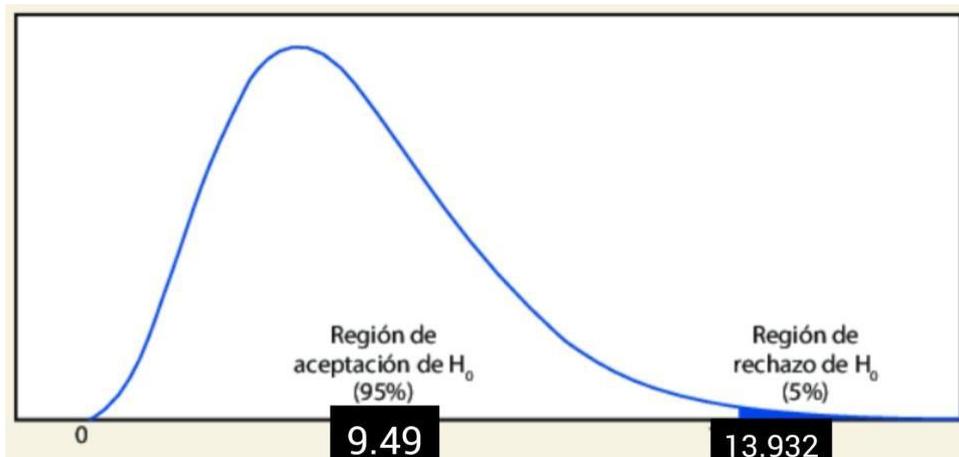


Figura N° 17 Distribución Chi Cuadrado

Todos estos cálculos son tediosos, pero se puede agilizar y verificar fácilmente mediante algún software estadístico, en nuestro caso usamos el programa SPSS versión 26, y se obtuvo:

Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 4x4 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad

Tabla N° 19 Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
RATIO DE DEUDA VENCIDA * DEFICIT DE CAJA	28	100,0%	0	0,0%	28	100,0%

Tabla N° 20 Tabla de contingencia de ratio de deuda vencida * déficit de caja

Tabla de contingencia RATIO DE DEUDA VENCIDA * DEFICIT DE CAJA

			DEFICIT DE CAJA			Total
			Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
RATIO DE DEUDA VENCIDA	Algunas veces	Recuento	1	0	0	1
		Frecuencia esperada	,1	,5	,4	1,0
		Residuo	,9	-,5	-,4	
	Casi siempre	Recuento	0	7	5	12
		Frecuencia esperada	,9	6,4	4,7	12,0
		Residuo	-,9	,6	,3	
	Siempre	Recuento	1	8	6	15
		Frecuencia esperada	1,1	8,0	5,9	15,0
		Residuo	-,1	,0	,1	
Total	Recuento	2	15	11	28	
	Frecuencia esperada	2,0	15,0	11,0	28,0	

Tabla N° 21 Pruebas de chi cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,932 ^a	4	,008
Razón de verosimilitudes	7,066	4	,132
Asociación lineal por lineal	,668	1	,414
N de casos válidos	28		

a. 6 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,07.

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es falsa entonces la Hipótesis nula es verdadera. Se constato que el ratio de deuda vencida incide en el déficit de caja

5.3.4. Hipótesis Secundaria (c)

Paso 1: Planteamos la hipótesis Nula y su Alternativa

H₀: Se constato que el alto nivel de morosidad no incide en el aumento del endeudamiento bancario

H₁: Se constato que el alto nivel de morosidad incide en el aumento del endeudamiento bancario

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

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

donde $r=3$ número de filas y $c=3$

número de columnas en la Tabla de contingencia, formada por las alternativas de respuestas de las variables, que en este caso resultan $3 \times 3 = 9$ celdas, escala Likert de 5 alternativas por cada variable.

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

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido tabuladas en la Tabla 22.

Tabla N° 22 Tabla de contingencia de Alto nivel de morosidad * aumento de endeudamiento bancario

			AUMENTO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO			total
			Algunas veces	casi siempre	Siempre	
ALTO NIVEL DE MOROSIDAD	algunas veces	RECuento	1	3	1	5
	casi siempre	RECuento	1	4	7	12
	Siempre	RECuento	0	4	7	11
Total			2	11	15	28

Esta tabla de contingencia nos muestra que 11 de nuestros encuestados nos indican que siempre el alto nivel de morosidad incide en el aumento de endeudamiento bancario, 12 personas indicaron que casi siempre incide y 5 indicaron que solo ocurre algunas veces.

En este caso la Tabla se reduce a una distribución Chi cuadrada con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad que para un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ damos lectura en la Tabla de la Chi cuadrada cuyo valor teórico es 9.49(*) Proseguimos con el cálculo de la $\chi^2_{(calculado)}$ usando las frecuencias de la Tabla 23

se construye la Tabla 22 en él se muestran las frecuencias esperadas e_{ij} Por

ejemplo, $e_{11} = \frac{2 \times 5}{28} = 0.36$ y $e_{12} = \frac{11 \times 5}{28} = 1.96$.

Tabla N° 23 Valores esperados calculados a partir de los datos observados de la Tabla 20

			AUMENTO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO			total
			Algunas veces	casi siempre	siempre	
ALTO NIVEL DE MOROSIDAD	algunas veces	FRECUENCIA ESPERADA	0.4	2	2.7	5
	casi siempre	FRECUENCIA ESPERADA	0.9	4.7	6.4	12
	Siempre	FRECUENCIA ESPERADA	0.8	4.3	5.9	11
Total			2	11	15	28

Remplazando en la fórmula del estadístico de prueba

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = 3.956$$

Paso 4. Decisión

El valor teórico de la Chi cuadrado es mayor que su valor calculado. Por lo tanto, procedemos a rechazar la hipótesis alternativa. Es decir,

Ocurre que $\chi^2_{(calculado)} = 3.956 < \chi^2_{(9,0.05)} = 9.49$ entonces el valor calculado cae en la región de aceptación. Dicho de otra manera, la hipótesis nula es falsa.

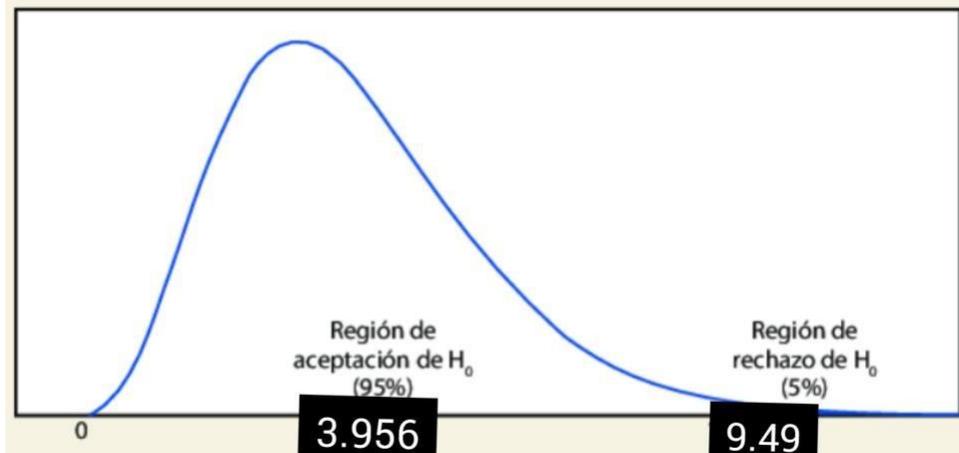


Figura N° 18 Distribución Chi Cuadrado

Todos estos cálculos son tediosos, pero se puede agilizar y verificar fácilmente mediante algún software estadístico, en nuestro caso usamos el programa SPSS versión 26, y se obtuvo:

Resultados Descriptivos y la Tabla de Contingencia de orden 4x4 para la prueba Chi cuadrado con $(3-1) \times (3-1) = 4$ grados de libertad

Tabla N° 24 Resumen del procesamiento de casos

	Resumen del procesamiento de los casos					
	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
ALTO NIVEL DE MOROSIDAD * AUMENTO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO	28	100,0%	0	0,0%	28	100,0%

Tabla N° 25 Tabla de contingencia de alto de morosidad * aumento de endeudamiento bancario

Tabla de contingencia ALTO NIVEL DE MOROSIDAD * AUMENTO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO

			AUMENTO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO			Total
			Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
ALTO NIVEL DE MOROSIDAD	Algunas veces	Recuento	1	3	1	5
		Frecuencia esperada	,4	2,0	2,7	5,0
		Residuo	,6	1,0	-1,7	
	Casi siempre	Recuento	1	4	7	12
		Frecuencia esperada	,9	4,7	6,4	12,0
		Residuo	,1	-,7	,6	
	Siempre	Recuento	0	4	7	11
		Frecuencia esperada	,8	4,3	5,9	11,0
		Residuo	-,8	-,3	1,1	
Total	Recuento	2	11	15	28	
	Frecuencia esperada	2,0	11,0	15,0	28,0	

Tabla N° 26 Pruebas de chi cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,956 ^a	4	,412
Razón de verosimilitudes	4,608	4	,330
Asociación lineal por lineal	2,972	1	,085
N de casos válidos	28		

a. 7 casillas (77,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,36.

Paso 5. Conclusión e interpretación

Si la hipótesis alternativa es falsa entonces la Hipótesis nula es verdadera. Es decir, el alto nivel de morosidad incide en el aumento del endeudamiento bancario

CAPITULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

Las empresas del sector textil del distrito de la victoria, donde existen empresas de diferentes niveles han permitido desarrollar el presente trabajo de investigación; el mismo que se ha enriquecido con las diversas respuestas recibidas por los expertos encuestados y que nos ha permitido identificar los siguientes hallazgos:

- a) Los datos que se muestran en la tabla señalan que efectivamente los gastos presupuestados son muy importantes, ya que nos indican los desembolsos o salidas de dinero que tendremos en un determinado periodo, detallando los gastos fijos y variables, préstamos o financiamientos, letras o pagares, para así poder afrontarlas anticipadamente.

Al respecto los encuestados opinan que los gastos presupuestados son importantes, ya que nos adelantamos a las necesidades financieras que requerirá para continuar con las operaciones.

- b) Cabe señalar en el cuadro, la clara posición de los encuestados que, en su experiencia, se debe analizar el flujo de caja real mensualmente para un mejor control interno, esta información es muy relevante porque nos muestra los gastos incurridos, para luego compararlos con el presupuesto, además de informarnos la situación en términos monetarios de la liquidez del que disponemos.

Bajo esta premisa, los encuestados en su experiencia contable, confirman que se debe analizar el flujo de caja real mensualmente para un mejor control interno, y una efectiva aplicación de políticas de pago.

- c) No cabe duda de considerar la importancia de estos informes, ya que ayudan a analizar cada movimiento financiero desviado de lo presupuestado, para que el siguiente presupuesto sea cada vez mejorado, buscando siempre soluciones más precisas y por supuesto funcionando con eficacia para la toma de decisiones.

Los encuestados consideran importante la implementación de informes de las variaciones financieras, ya que de estos resaltan los problemas a corregir y mejorar para una mejor salud financiera.

- d) Es por ello, la explicación porcentual considera relevante los análisis de las variaciones presupuestales versus reales, ya que de estos resaltarán los errores y desaciertos, alertándonos de qué estamos haciendo mal, o que faltó para lograr nuestros objetivos, además de corregir para los siguientes periodos mensuales y trimestrales, y por ende tomando decisiones más eficaces.

En esta premisa, para los gerentes, administradores y contadores es relevante realizar un análisis de variaciones entre lo presupuestado y lo real, con el objetivo de la toma de decisiones eficaces.

- e) Luego de revisar esta pregunta, tenemos la importancia de la información de cuánto tiempo la caja de la compañía está vinculada directamente con el proceso productivo, o sea, este ciclo de caja es la diferencia entre los ciclos operativos y de pago

Al respecto los encuestados manifiestan con propiedad que el ciclo de caja está muy vinculado a las operaciones de compras, ventas, pagos y cobros, los cuales deben ser analizados periódicamente para un mejor control de la gestión.

- f) El implementar un sistema de contabilidad gerencial permite, recopilar información y generar informes, proveyendo datos más profundos y esenciales para los gerentes, administradores, y dueños para una eficaz toma de decisiones.

A esta premisa, los encuestados en su experiencia profesional y laboral consideran que se deben implementar sistemas de contabilidad gerencial, los que serían de mucha utilidad en la gerencia para conocer la situación financiera, aplicar un efectivo control interno y llegar a tomar decisiones eficaces.

6.2. Conclusiones

- a) De la información analizada se concluye que la política de cobranzas influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria, debido a que este documento trata de mitigar los riesgos de liquidez a consecuencia de una cartera morosa
- b) De las hipótesis tabuladas y debidamente interpretadas se concluye que la ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del

distrito de la Victoria, debido a que este índice es una información que se puede monitorear en forma periódica para evitar problemas de falta de liquidez

- c) Durante la presente investigación desarrollada se puede concluir que el nivel de morosidad afecta el aumento del endeudamiento bancario en las empresas textiles del distrito de la Victoria debido a que a mayores cuentas por cobrar morosas la empresa se verá obligada a recurrir a un financiamiento bancario adicional

Finalmente se concluye que la gestión de cobranzas influye en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria en el 2019-2020, debido a que según los encuestados una buena gestión de ventas termina en una gestión de cobranza exitosa

6.3. Recomendaciones

- a) Se recomienda a las empresas del sector textil del distrito de La Victoria revisar al menos una vez al año su política de créditos y cobranzas, incorporando en el indicado documento instrumentos financieros que permitan recuperar la venta al crédito realizada en los plazos previstos en los comprobantes de pago
- b) Se recomienda a las empresas del sector textil del distrito de La Victoria establecer un reporte mensual del ratio de deuda vencida por: zona geográfica, cliente, vendedor entre otros con la finalidad de identificar aquellas zonas donde existen problemas de morosidad, de tal forma de implementar acciones que permitan prevenir el envejecimiento de las cuentas por cobrar
- c) Se recomienda a las empresas del sector textil del distrito de La Victoria establecer metas del nivel de morosidad para cada vendedor o zona geográfica sujeto a un plan de incentivos económicos que permitan contar con la liquidez necesaria en cualquier momento del año y así evitar aumentar la deuda con los bancos en entornos que pueden ser muy complicados para el negocio.

Finalmente se recomienda a las empresas del sector textil del distrito de La Victoria tomar seguridad crediticia requiriendo garantías que respalden el monto otorgado, una de estas garantías puede ser una carta fianza que es un documento avalado por el banco el cual en caso de incumplimiento se ejecuta de inmediato, recuperando el crédito otorgado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (s.f.). Obtenido de <https://www.jacobra.com.py/post/qu%C3%A9-son-las-pol%C3%ADticas-de-cobranza-de-una-empresa>
- (s.f.). Obtenido de <https://www.intiza.com/es/blog/como-medir-la-eficiencia-en-las-cobranzas>
- (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>
- (s.f.). Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/ingresos-flujo-caja-son-aprende-diferenciarlos-112283-noticia/>
- (s.f.). Obtenido de <https://www.sdelsol.com/glosario/deficit-de-caja/#:~:text=Un%20agente%20econ%C3%B3mico%20presenta%20un,en%20un%20super%C3%A1vit%20de%20caja.>
- (s.f.). Obtenido de <https://www.iahorro.com/diccionario/palabra/endeudamiento#>
- (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/descuento-por-pronto-pago.html>
- (s.f.). Obtenido de <https://www.misabogados.com.co/blog/que-es-la-administracion-y-recuperacion-de-cartera>
- (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/linea-de-credito.html>
- Salas Peñafiel, A. O., & Nora Ramírez , P. N. (2017). *Estrategia para mejorar el rendimiento de las cobranzas en Hanzely S.A.* Tesis presentada como requisito para optar el título de contador público autorizado Universidad de Guayaquil .

- Aguirre Ormaechea, J. (2005). *Auditoría y Control Interno*. Madrid: Grupo Cultural. . Recuperado el 12 de Julio de 2018.
- Carrera Navarrete., S. I. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Grado: Análisis de caso previa a la obtención del título de ingeniería en contabilidad y auditoria. Universidad Politécnica salesiana. .
- Domínguez López, M. (2018). “*Caracterización del control interno en el área de las cuentas por cobrar de las empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Textiles Torres fl Perú S.A.C – Lima ,2018*”. Grado: Tesis para optar el título profesional de contador publico Universidad: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Gitman Lawrence , J. (2000). *Fundamentos De Administración Financiera* 8va. Ed. México: . Prentice Hall.
- Gurriaran, R. (2004). *El análisis de la liquidez*. Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L.
- Jara Jara , E. (2018). “*Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de productos textiles, lima 2016-2017*” . Para optar el grado académico de bachiller en contabilidad y auditoria. Universidad: Universidad Norbert Wiener .
- Profit Editorial*. (2009). Obtenido de www.profiteditorial.com
- PUIG, X. (2011). *Nuevas Tendencias de Financiación Empresarial*. . Barcelona: Accid.
- Rubio, P. (2017). *Manual de análisis financiero. Análisis de la liquidez y solvencia*.
- Street, R. (2008). *Mejores Prácticas en estrategias de cobranza*. *Revista Americana de investigación en educación*.

Tirado Torres., M. (2015). *“Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza”*. Grado: Trabajo de graduación previo a la obtención del título de economista, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. .

Villanueva Montes , L. Y. (2017). *“Periodo promedio de cobro y su relación con la liquidez de las empresas textiles en el distrito de san isidro en el año 2016”*. . Tesis para obtener el título profesional de contador publico. Universidad: Universidad Cesar Vallejo. .

Villaseñor Fuente, E. (1993). *Elementos de administración de crédito y cobranza*. Trillas.

Wong, D. (1995). *Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*, 2a. ed. Lima: CIUP.

ANEXOS

ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA AÑO 2019 - 2020

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General		
¿De qué manera la gestión de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la victoria en el año 2019 – 2020?	Determinar de qué manera la gestión de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la victoria en el año 2019 – 2020	. Si aplicamos una correcta gestión de cobranza aumentara la liquidez en las empresas textiles del distrito de la victoria año 2019 – 2020	Variable Independiente X. Gestión de cobranza x ₁ - Política de cobranza x ₂ - Ratio de deuda vencida x ₃ - Alto nivel de morosidad	Población. Está delimitada por 15 empresas del área textil del distrito de la victoria
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		
a. ¿De qué forma la política de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria? b. ¿De qué manera el ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del distrito de la Victoria? c. ¿En qué medida el alto nivel de morosidad afecta al aumento del endeudamiento bancario en las empresas textiles del distrito de la Victoria?	a. Determinar si la política de cobranza influye en los ingresos de caja proyectados de las empresas textiles del distrito de la Victoria b. Analizar si el ratio de deuda vencida influye en el déficit de caja de las empresas textiles del distrito de la Victoria c. Evaluar si el alto nivel de morosidad incrementa el endeudamiento bancario de las empresas textiles del distrito de la Victoria	a. Si aplicamos una buena política de cobranza influirá de manera positiva en los ingresos de caja proyectados b. Si disminuimos el ratio de deuda vencida disminuirá el déficit de caja c. Si disminuye el alto nivel de morosidad afectara de manera positiva al aumento del endeudamiento bancario	Variable Dependiente Y.- Liquidez y ₁ - Ingreso de caja proyectados. Y ₂ - Déficit de caja y ₃ - Aumento del endeudamiento bancario	Muestra. Según muestreo aleatorio simple se determinó 28 trabajadores Técnica e Instrumento Encuesta

ANEXO N° 2: ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: **“LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA AÑO 2019– 2020”**, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

Encuesta N° 1 ¿Cree usted que los incentivos por pronto pago que se puedan otorgar a los clientes mejoran el nivel de las cobranzas?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 2 ¿En su opinión las empresas con frecuente atraso en la recuperación de su cartera tienden a deteriorar su situación financiera?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 3 ¿En su experiencia las empresas que no controlan el crecimiento de su cartera vencida se ven forzadas a registrar provisiones adicionales de incobrables?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 4 ¿En su experiencia una empresa que sufre un deterioro importante en su capacidad de pago puede terminar rompiendo la cadena de pagos?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 5 ¿Cree usted que la falta de control de las cuentas por cobrar en una empresa es signo de una mala gestión de gerencia?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....

Encuesta N° 6 ¿Considera usted relevante que una empresa que no aplica el nivel de líneas de crédito aprobada a sus clientes puede enfrentar riesgos de incobrabilidad?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 7 ¿Cree usted que la gestión de cobranzas en las empresas textiles debe ser parte de un plan previamente aprobado por la Gerencia General?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 8 ¿Considera usted importante que en la proyección del flujo de caja se considere la estimación de las facturas por cobrar?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 9 ¿En su experiencia las empresas textiles deben incorporar en su proyección de flujo de caja la estimación de las letras por cobrar?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 10 ¿Cree usted que es importante que las empresas textiles incorporen en su plan de acción la disminución de ventas por temas del mercado?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 11 ¿En su opinión las empresas textiles ven afectados su proyección de egresos de caja por los mayores pagos por asesoría legal relacionado a las cuentas por cobrar vencidas?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

Encuesta N° 12 ¿Considera usted importantes identificar las causas de los descalces de ingresos y egresos del efectivo?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 13 ¿Cree usted que la situación de la industria textil puede afectar las expectativas empresariales de este importante sector?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

Encuesta N° 14 ¿En su experiencia profesional y laboral, las empresas textiles deben mantener el nivel necesario de liquidez para garantizar sus operaciones comerciales?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

ANEXO N° 3. FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO.
- 1.2 GRADO ACADÉMICO : DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS.
- 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA.
- 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : LA GESTION DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LAV LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA AÑO 2019 - 2020
- 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : EVELYN LIZETH PAZO CRUZ, JHAIR JHEISON GIOVANNI ZAPATA JURADO
- 1.6 DOCTOR O MAESTRO : ... CONTADOR PUBLICO.
- 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)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta 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					10	
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4)

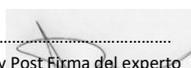
VALORACIÓN CUALITATIVA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

:

:10.....

:


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