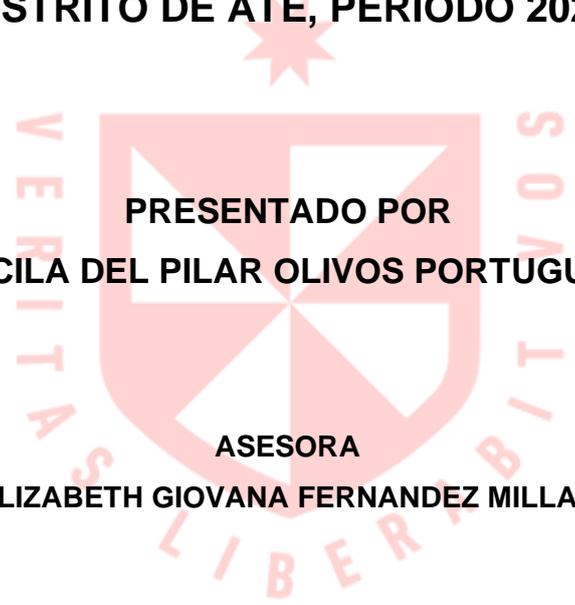


FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN
LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR
AUTOPARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL
DISTRITO DE ATE, PERIODO 2023**



**PRESENTADO POR
LUCILA DEL PILAR OLIVOS PORTUGUEZ**

**ASESORA
ELIZABETH GIOVANA FERNANDEZ MILLAN**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

**LIMA – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AUTOPARTES PARA
VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE ATE,
PERIODO 2023”**

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

**PRESENTADO POR:
LUCILA DEL PILAR, OLIVOS PORTUGUEZ**

**ASESOR:
DRA. ELIZABETH GIOVANA FERNANDEZ MILLAN**

LIMA, PERÚ

2023

**LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AUTOPARTES PARA
VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE ATE,
PERIODO 2023**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESORA:

Dra. Elizabeth Giovana Fernández Millan

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr.

SECRETARIO:

Dr.

MIEMBRO DE JURADO:

Dr.

Dr.

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis en primer lugar a Dios; por permitirme tener todo lo necesario para seguir adelante y superar todos los problemas que se me presentaron en el camino, a mi Abuela Lucila que la quiero mucho y que no tuve la oportunidad de conocer y a mi abuelo Mario, a quien le hubiera alegrado mucho escuchar que su nieta ya logro obtener el título y que recientemente nos dejó un enorme vacío en nuestros corazones debido a su indeseada partida, espero que se sientan muy orgullosos y les mando un fuerte abrazo hasta el cielo.

A mis padres Ludwin y Rocío; porque sin ellos no hubiera logrado tener mi educación y está linda profesión que se obtuvo gracias a su mutuo esfuerzo, sacrificio y su apoyo incondicional acompañado de sus consejos, regaños y palabras motivacionales que siempre me impulsaron a ser una mejor persona día a día.

A mis hermanos menores Axel y Ailton; por permitirme ser su modelo a seguir y vean que, con voluntad, esfuerzo, dedicación y muchas ganas de superación se pueden lograr todos nuestros objetivos y así brindarles el mayor orgullo a nuestros padres y familiares.

Lucila del Pilar Olivos Portuguez

AGRADECIMIENTO

A Dios, ya que sin su bendición y voluntad no sería posible dicho logro, también a la Universidad de San Martín de Porres, por haberme brindado la oportunidad de ser parte de una de las diez mejores universidades del Perú y permitirme ser una profesional competente que deje en alto el nombre de la misma, además quisiera agradecer a la Dra. Elizabeth Fernández Millan, por guiarme con mucha paciencia y dedicación a lograr el anhelado título de Contadora Pública.

PAPER NAME

TESIS LUCILA NOV 2022 FINAL.docx

AUTHOR

LUCILA DEL PILAR OLIVOS PORTUGUEZ

WORD COUNT

21149 Words

CHARACTER COUNT

111185 Characters

PAGE COUNT

94 Pages

FILE SIZE

614.3KB

SUBMISSION DATE

Nov 5, 2023 3:30 AM GMT-5

REPORT DATE

Nov 5, 2023 3:46 AM GMT-5

● **16% Overall Similarity**

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

- 14% Internet database
- 2% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 12% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

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

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARATULA	i
TÍTULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2 Formulación del Problema.....	7
1.2.1 Problema General	7
1.2.2 Problemas Específicos	8
1.3 Objetivos de la Investigación	8
1.3.1 Objetivo General.....	8
1.3.2 Objetivos Específicos	8
1.4 Justificación de la investigación	8
1.5 Limitaciones de la investigación.....	9
1.6 Viabilidad del estudio	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes de la investigación.	10
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1 Variable Independiente: Morosidad de los clientes.....	16
2.2.2 Variable dependiente: Liquidez.....	26
2.3. Términos Técnicos.....	35
2.4. Formulación de Hipótesis.....	42
2.4.1 Hipótesis General	42
2.4.2 Hipótesis Específicas	42
2.5. Operacionalización de Variables.....	43
2.5.1 Variable independiente.....	43
2.5.2 Variable dependiente.....	43

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	45
3.1 Diseño metodológico.....	45
3.1.1 Tipo de investigación	45
3.2 Población y muestra	45
3.2.1 Población (N).....	45
3.2.2 Muestra	45
3.3 Técnicas de recolección de datos	46
3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	46
3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	47
3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	47
3.5 Aspectos éticos.....	47
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	49
4.1 Resultados de la encuesta	49
4.2 Análisis de fiabilidad	63
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
5.1 Discusión	66
5.2 Conclusiones	67
5.3 Recomendaciones	67
FUENTES DE INFORMACIÓN	69
ANEXOS	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Evolución del índice mensual de la producción nacional.....	4
Tabla 2.	Operacionalización independiente. Morosidad de los clientes	43
Tabla 3	Operacionalización dependiente. Liquidez.....	43
Tabla 4	Distribución de la muestra.....	46
Tabla 5	¿Considera usted que la morosidad de los clientes afecta significativamente a la liquidez de las empresas del sector autopartes en el distrito de Ate?	49
Tabla 6	¿Cree usted que si se realizan índices de morosidad mensualmente no se verá afectada la rentabilidad de las empresas?.....	50
Tabla 7	¿Cree usted que la morosidad de los clientes se debe a una ineficiente política de pagos aplicados en las empresas del sector autopartes?.....	51
Tabla 8	¿Cree usted que el alto nivel de ventas al crédito impacta negativamente en el cumplimiento de los pagos en las empresas?	52
Tabla 9	¿En su opinión como gerente cree usted que el riesgo en las cuentas por cobrar se debe a la mala gestión financiera que tiene una empresa?.....	53
Tabla 10	¿Considera usted que realizar y aplicar políticas de crédito a sus clientes ayudara a que la empresa no presente insolvencia económica a largo plazo?	54
Tabla 11	¿Cree usted que realizando un continuo análisis de las cuentas por cobrar se lograra reducir el riesgo de liquidez en las empresas del sector autopartes?	55
Tabla 12	¿Actualmente en su empresa realizan un seguimiento y análisis que les permita saber el índice de morosidad de sus clientes?.....	56
Tabla 13	¿Su empresa cuenta con políticas de créditos eficientes, para aumentar el cumplimiento de los pagos de sus clientes?.....	57
Tabla 14	¿En su opinión cree que la realización de conciliaciones bancarias ayuda a tener un mejor control en la gestión financiera de la empresa?.....	58
Tabla 15	¿Actualmente sabe cómo ha afectado el deficiente uso de recursos de su empresa con respecto a sus ventas mensuales?	59
Tabla 16	¿Considera usted que un buen análisis de las cuentas por cobrar en la empresa contribuiría al cumplimiento de los pagos de sus clientes?.....	60

Tabla 17	¿Considera usted que el periodo de pago que se brinda a los clientes influye mucho en la liquidez de la empresa?.....	61
Tabla 18	¿Actualmente su empresa utiliza indicadores financieros que ayuden a medir la capacidad de pago frente a sus deudas de corto plazo?	62
Tabla 19	Morosidad de los clientes/ liquidez.....	63
Tabla 20	Estadísticas de fiabilidad	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Riesgo de liquidez en el 2021	1
Figura 2	Empresas sector económico.....	3
Figura 3	PBI sector venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores.....	5
Figura 4	¿Considera usted que la morosidad de los clientes afecta significativamente a la liquidez de las empresas del sector autopartes en el distrito de Ate?	49
Figura 5	¿Cree usted que si se realizan índices de morosidad mensualmente no se verá afectada la rentabilidad de las empresas?.....	50
Figura 6	¿Cree usted que la morosidad de los clientes se debe a una ineficiente política de pagos aplicados en las empresas del sector autopartes?.....	51
Figura 7	¿Cree usted que el alto nivel de ventas al crédito impacta negativamente en el cumplimiento de los pagos en las empresas?	52
Figura 8	¿En su opinión como gerente cree usted que el riesgo en las cuentas por cobrar se debe a la mala gestión financiera que tiene una empresa?.....	53
Figura 9	¿Considera usted que realizar y aplicar políticas de crédito a sus clientes ayudara a que la empresa no presente insolvencia económica a largo plazo?	54
Figura 10	¿Cree usted que realizando un continuo análisis de las cuentas por cobrar se lograra reducir el riesgo de liquidez en las empresas del sector autopartes?	56
Figura 11	¿Actualmente en su empresa realizan un seguimiento y análisis que les permita saber el índice de morosidad de sus clientes?.....	57
Figura 12	¿Su empresa cuenta con políticas de créditos eficientes, para aumentar el cumplimiento de los pagos de sus clientes?.....	58
Figura 13	¿En su opinión cree que la realización de conciliaciones bancarias ayuda a tener un mejor control en la gestión financiera de la empresa?.....	59
Figura 14	¿Actualmente sabe cómo ha afectado el deficiente uso de recursos de su empresa con respecto a sus ventas mensuales?	60
Figura 15	¿Considera usted que un buen análisis de las cuentas por cobrar en la empresa contribuiría al cumplimiento de los pagos de sus clientes?.....	60

Figura 16	¿Considera usted que el periodo de pago que se brinda a los clientes influye mucho en la liquidez de la empresa?.....	61
Figura 17	¿Actualmente su empresa utiliza indicadores financieros que ayuden a medir la capacidad de pago frente a sus deudas de corto plazo?	62

RESUMEN

El Presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo principal determinar si la morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, periodo 2023. La metodología de investigación descriptiva realizada nos permitió examinar y describir los factores principales de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate. La investigación fue de tipo aplicada donde los resultados obtenidos son de gran utilidad para el sector que se está analizando. Los resultados obtenidos evidenciaron que La morosidad de los clientes impacta negativamente en la liquidez de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023; que El índice de morosidad fue utilizado para evaluar la rentabilidad de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate , año 2023; que Las ventas repercuten en el cumplimiento de los pagos de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023 ; que Los riesgos de cuentas por cobrar determinan la gestión financiera de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

Palabras Claves: *Índice de Morosidad, ventas, rentabilidad, riesgo de cuentas por cobrar, cumplimiento de pagos, gestión financiera.*

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine whether customer late payment affects the liquidity of companies in the auto parts sector for motor vehicles in the district of Ate, period 2023. The descriptive research methodology carried out allowed us to examine and describe the main factors of the companies in the auto parts sector for motor vehicles in the district of Ate. The research was of an applied type where the results obtained are very useful for the sector being analyzed. The results obtained showed that customer late payment negatively impacts the liquidity of companies in the Auto Parts Sector for motor vehicles in the district of Ate, year 2023; The default rate was used to evaluate the profitability of companies in the Auto Parts Sector for motor vehicles in the district of Ate, year 2023; that Sales have an impact on the fulfillment of payments of companies in the Auto Parts Sector for motor vehicles in the district of Ate, year 2023; The risks of accounts receivable determine the financial management of companies in the Auto Parts Sector for motor vehicles in the district of Ate, year 2023.

Keywords: Default Rate, sales, profitability, accounts receivable risk, payment compliance, financial management.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación, está conformado por cinco capítulos, que se especifican de la siguiente manera:

Capítulo I: Planteamiento del problema, en el cual se detalla de una manera clara y precisa, la realidad problemática, la formulación de los problemas generales y específicos, el objetivo general y los objetivos específicos, la justificación de la investigación, las limitaciones que pudiera tener la investigación y por último la viabilidad del estudio.

Capítulo II: Marco teórico, compara los antecedentes de la investigación, publicadas en los últimos años por Universidades Peruanas y Extranjeras, las bases teóricas que sustentan el estudio, los términos técnicos, la formulación de las hipótesis generales y específicas y la operacionalización de las variables independiente y dependiente.

Capítulo III: Metodología, contiene el diseño metodológico de la investigación, la población y muestra, las técnicas de recolección de datos utilizadas, las técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos relacionados a todos los procesos de la investigación.

Capítulo IV: Resultados, obtenidos con el procesamiento de la información, presentada en tablas y gráficas, el análisis de fiabilidad obtenido a través de las encuestas elaboradas y sus interpretaciones correspondientes.

Capítulo V: Discusión, Conclusiones y Recomendaciones, de los resultados obtenidos, las conclusiones relacionadas a la comparación de las hipótesis y las recomendaciones que fueron planteadas a manera de sugerencias viables para el presente trabajo de suficiencia profesional.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

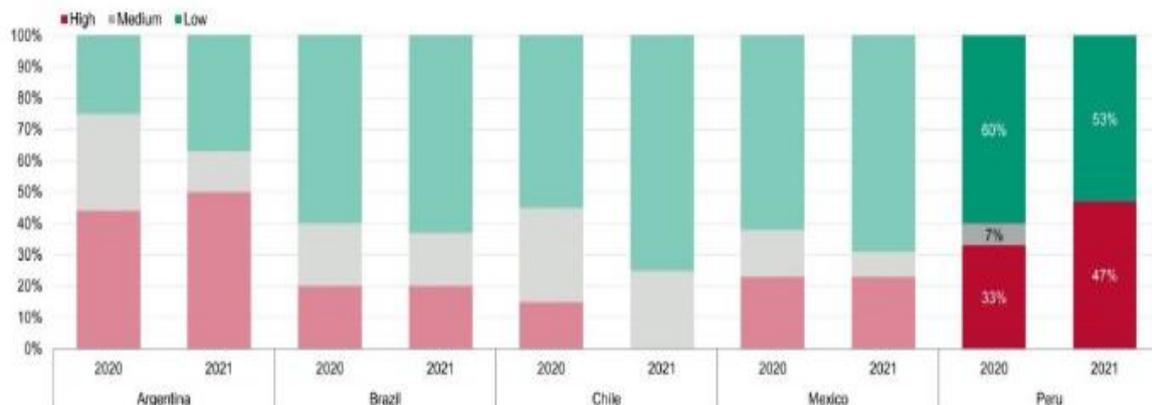
1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Aspecto Internacional – Latinoamérica

Según Rodríguez, E. (2022), señala que los riesgos de liquidez para las compañías varían en América Latina, con riesgos generalmente más bajos para las empresas de Brasil, Chile y México. Mientras tanto, los emisores de Perú enfrentan riesgos moderados, y los de Argentina, de moderados a altos, de acuerdo a informes publicados por *Moody's Investors Service* (MIS, 2023).

Figura 1

Riesgo de liquidez en el 2021



Nota: Moody's Investors Service.(MIS, 2023).

De las 15 compañías peruanas que analizó la entidad, el 47% del grupo tuvo riesgo de liquidez alto en el 2021, frente a solo el 33% en el 2020. La cifra del 2021 es bastante más alta que Chile (0%), Brasil (20%) y México (23%). Y solo fue superado por Argentina, con el 50% de sus empresas con riesgos de liquidez alto.

Además, dicho negocio de calificación crediticia Rodríguez, E. (2022), advierte que el riesgo de liquidez empeorará para las firmas peruanas si las condiciones de financiamiento continúan debilitándose, en medio de un acceso restringido a los mercados de capital de deuda a raíz de la guerra entre Rusia y Ucrania.

Esto quiere decir que las empresas de nuestro país desde el periodo 2022 han ido incrementando su nivel de financiamiento debido a que se ha visto afectado su liquidez el cual es uno de los indicadores financieros más importantes, ya que va a determinar la capacidad que tiene una entidad o empresa para poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo: tales como pagar a sus trabajadores, proveedores, gastos fijos o impuestos.

Aspecto Nacional

La economía de nuestro país se encuentra conformada por micros, pequeñas, medianas y grandes empresas de las cuales las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPES) son las que por años han generado el 90% de puestos de trabajo formal e informal para nuestros compatriotas y extranjeros.

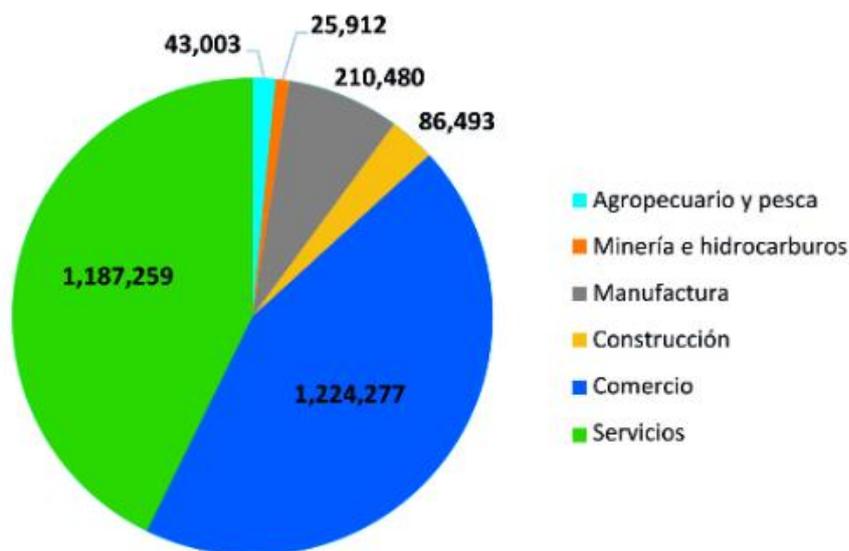
Según un informe presentado por la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP, 2022), Las MYPES representan un aproximado del 99.6% del sector empresarial y aportan el 21 % del Producto Interno Bruto (PIB), sin embargo, el 86% se encuentra todavía en la informalidad, de esta manera se encuentra dificultando la recaudación tributaria y la productividad de la economía peruana.

Asimismo, Caipo, O. (2022), presidente de la CONFIEP, sostuvo que las Mypes son las más vulnerables y las que más impacto reciben ante riesgos como la Pandemia, las inacciones del gobierno de Pedro Castillo con respecto a la reactivación económica y también por problemas de gestión financiera. En los últimos dos años más de 135,000 micro y pequeñas empresas cerraron definitivamente, las cuales pertenecían al sector comercio y

servicios provocando el desempleo a más de 540,000 trabajadores según la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2022) debido a que según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020) el sector comercio tiene 1,224,277 empresas y el sector servicios en segundo lugar con un número de 1,187,259 de empresas y por lo tanto son los que tienen mayor número de empresas en nuestro país, seguido del sector manufactura con un número de 210,480 empresas y el cual analizaremos detenidamente.

Figura 2

Empresas sector económico



Nota: INIEI (2020).

Elaborado: Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP, 2020)

Con respecto al sector de autopartes es el segundo de la cadena de producción que conforma la industria automotriz en el Perú. Este sector incluye diversas empresas que se dedican a la fabricación y logística en una amplia variedad de productos necesarios para cada vehículo en nuestro país.

Sin embargo, no estuvo muy favorable la tasa de crecimiento en el 2022 para el sector automotor, teniendo en cuenta la información obtenida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020), la Asociación Automotriz del Perú (AAP, 2021) menciona que la producción de nuestro país en enero – octubre 2022 incrementó en 2.81 % a nivel de

Economía Total (incluye todos los sectores) y el año pasado de noviembre 2021 a octubre 2022 también se mostró un porcentaje de 2.81.

Tabla 1

Evolución del índice mensual de la producción nacional

Sector	Ponderación 1/	Variación Porcentual		
		2022/2021		Nov 21-Oct 22/
		Octubre	Enero-Octubre	Nov 20-Oct 21
Economía Total	100,00	2,01	2,81	2,81
DI-Otros Impuestos a los Productos	8,29	0,38	4,58	4,76
Total Industrias (Producción)	91,71	2,15	2,65	2,63
Agropecuario	5,97	5,18	4,19	4,55
Pesca	0,74	1,85	-15,61	-11,02
Minería e Hidrocarburos	14,36	1,66	-1,17	-1,92
Manufactura	16,52	-0,63	1,66	2,03
Electricidad, Gas y Agua	1,72	4,22	3,54	3,42
Construcción	5,10	4,15	2,27	0,18
Comercio	10,18	2,76	3,45	3,41
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4,97	9,45	11,29	11,46
Alojamiento y Restaurantes	2,86	10,02	28,11	30,07
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	2,66	-6,69	-0,16	0,76
Financiero y Seguros	3,22	-4,01	-6,48	-6,60
Servicios Prestados a Empresas	4,24	2,38	2,30	2,85
Administración Pública, Defensa y otros	4,29	2,43	3,11	3,20
Otros Servicios 2/	14,89	4,01	5,19	5,44

Nota: El cálculo correspondiente al mes de Octubre de 2022 ha sido elaborado con información disponible al 12-12-2022.

1/ Corresponde a la estructura del PBI año base 2007

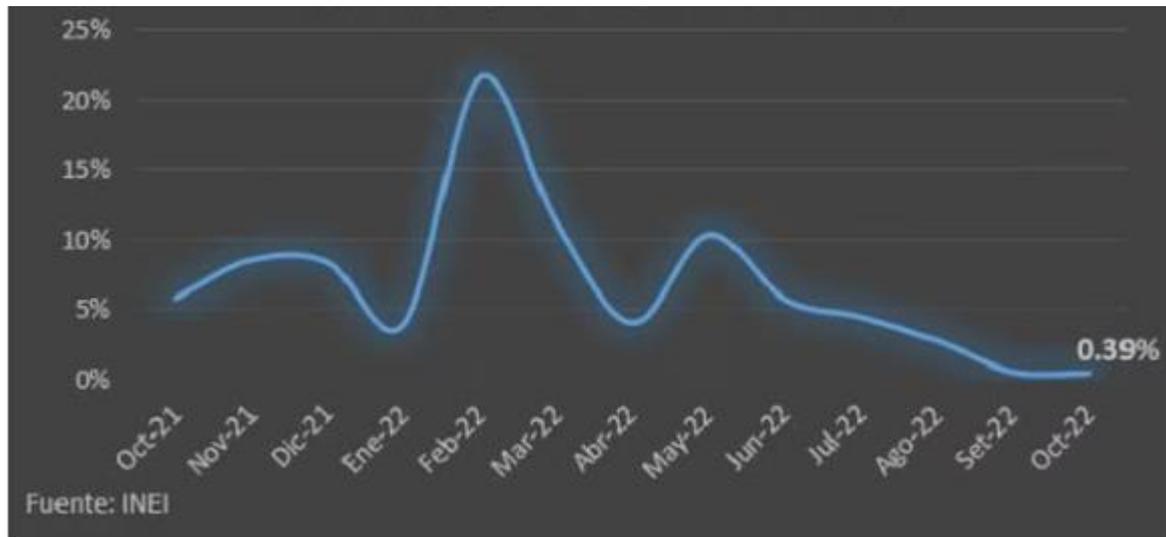
2/ Incluye Servicios Inmobiliarios y Servicios Personales.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática, Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, Ministerio de Energía y Minas, Ministerio de la Producción, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Ministerio de Economía y Finanzas, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, y Empresas Privadas.

Al momento de analizar la información por actividad económica, el gremio automotor observó que el sector comercio detalló un crecimiento de 2.76%, en donde la venta al por mayor avanzó 3.26%, al por menor lo hizo en 2.12% y el sector comercio automotriz en 0.39% “Este último rubro obtuvo su menor expansión del año, el resultado corresponde a la mayor comercialización de vehículos pesados debido a la alta demanda de las actividades de construcción, comercio y agroindustria. Además, aumentó la venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios. Sin embargo, se redujo la comercialización de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores; y su mantenimiento y reparación, enfatizó.

Figura 3

PBI sector venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores



Nota: Muestra la variación porcentual anual del PBI.

Por último y no menos importante el gremio considera que la economía peruana continúa atravesando un periodo de enfriamiento, en donde la demanda interna viene siendo afectada por la desaceleración del consumo privado y la caída de inversión privada. Asimismo, otro factor determinante para la AAP son las protestas sociales desatadas durante diciembre, las cuales aún no tienen solución, afectarían el nivel de la producción en dicho mes, y podría llevar a que el crecimiento del 2022 cierre levemente por debajo de lo esperado. (AAP, 2021)

Esto quiere decir que para el año 2023 todavía no se observa una economía estable, lo cual genera incertidumbre en el aspecto político, económico, en la inversión pública, privada y menores expectativas de crecimiento de la economía mundial.

A pesar de haber conocido los motivos a nivel riesgo país por los cuales una empresa puede llegar a desaparecer o cerrar sus puertas definitivamente, también los empresarios peruanos se enfrentan a muchos obstáculos y a menudo cometen una infinidad de errores. Según las estadísticas, el 80% de las empresas fracasan antes de los 5 años y el 90% no llega a los 10 años, una de las causas más comunes por las que se ven afectadas las

empresas es el no aplicar estrategias de Gestión Empresarial para la toma de decisiones además de la escasa aplicación de indicadores financieros de liquidez que sirven para analizar y evaluar la situación y el desempeño económico y financiero a corto, mediano y largo plazo de una empresa.

Una de las causas de la falta de liquidez de una empresa es el incumplimiento con los pagos, esto quiere decir que si los ingresos que obtiene la empresa y no destinan al proceso rotativo de la empresa se empieza a generar saldos negativos que poco a poco genera aumento y ocasiona que la empresa tenga retrasos en sus obligaciones con sus proveedores, estado, materia prima y personal.

En este caso analizaremos una de las causas que presento una empresa del sector autopartes y es que dicha empresa presentaba un alto nivel de morosidad de sus clientes, quiere decir que la empresa no gestionaba bien los plazos de pago de sus clientes y estos aumentaban cada día más las cuentas por cobrar a los clientes y reducía la liquidez poco a poco.

En el ámbito económico todos conocemos muy bien que nuestros clientes son la base de todo, sin ellos no existiría una razón para crear emprendimientos y hacer negocios y sin ellos sería imposible mantenerse en el gran mundo de los negocios, en otras palabras, son imprescindibles y muy necesarios en este País que es Perú que es uno de los países más emprendedores.

¿Pero qué podemos hacer cuando tenemos clientes morosos? Respondiendo a esta pregunta la verdad es que todo empresario que tenga clientes se está arriesgando a tener una perdida ya sea minoritaria o mayoritaria de sus ingresos y el motivo es que siempre va haber clientes morosos por eso lo que se debe hacer ante esta situación es desarrollar estrategias de cobro a los clientes y lograr utilizar todos los medios necesarios para su debido pago.

La Morosidad es uno de los problemas que genera un alto índice de consecuencias ya sea en personas naturales o en personas jurídicas, es que la incapacidad de pago que tiene una persona se puede ocasionar por distintos motivos, pero lo importante es siempre

tener intención de pago y así se pueden buscar soluciones.

De acuerdo con Hurtado, J. (2019), determina como morosidad el estado en el que se encuentra la persona que no cumple o dilata la realización de los pagos, donde los motivos pueden ser: carencia de liquidez u otra forma de pago en los tiempos establecidos, falta de responsabilidad o contingencias situacionales.

Según El Sistema de Banca y Seguros (SBS) en su resolución 572-97 y Siguar, A. (2019), clasifican a los deudores como: Normal, problemas potenciales, deficiente, dudoso y perdida, esta última se genera cuando existe un periodo mayor a 120 días no hábiles que el cliente moroso no ha realizado el pago.

Según Llontop, M. & Morales, R. (2021) Consideran que toda la información anterior acerca de los motivos por los cuales las empresas pequeñas y medianas cierran sus puertas, en este caso la morosidad en los clientes es la que en mayor magnitud genera una falta de liquidez a dichas empresas del sector autopartes.

El error más común que cometen estas empresas es tener una gestión de créditos y cobranzas muy desorganizada, convirtiéndose en una de las principales dificultades que actualmente estas enfrentan, esto quiere decir que la escasa gestión de créditos y cobranza en las distintas empresas que se encuentran en actividad en el mercado los ha llevado a la falta de liquidez, el mismo que ocasiona una gran variedad de problemas económicos y financieros, ya que se convierten en cuentas incobrables y en otros casos generan intereses por mora, y con respecto al área financiera la empresa va perjudicando su línea de crédito debido a la falta de pagos, además podemos decir que el problema de no contar con liquidez pone en riesgo a la empresa ya que al no poder cumplir con sus obligaciones como proveedores, trabajadores, materia prima y etc. la empresa deja de ser eficiente y competitiva en el mercado.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera incide la morosidad de los clientes en la liquidez de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?

1.2.2 Problemas Específicos

- a) ¿De qué manera el índice de morosidad influye en la rentabilidad de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?
- b) ¿En qué medida las ventas influyen en el cumplimiento de los pagos de las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?
- c) ¿De qué manera los riesgos de cuentas por cobrar inciden en la gestión financiera de las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar si la morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Evaluar si el índice de morosidad influye en la rentabilidad de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.
- b) Analizar si las ventas influyen en el cumplimiento de los pagos de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.
- c) Determinar de qué manera los riesgos de cuentas por cobrar inciden en la gestión financiera de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

1.4 Justificación de la investigación

El desarrollo del presente trabajo de investigación fue elegido luego de observar la situación económica actual en una empresa que se dedica a la fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores el cual cuenta con clientes morosos que se han ido

acumulando a lo largo de los años de actividad de dicha empresa y se ha podido observar que es una de las causas por las cuales su nivel de liquidez es afectado, y es que la estabilidad económica de una empresa, se garantiza cuando los clientes pagan puntualmente sus obligaciones, permitiendo que la empresa pueda tener liquidez para cumplir con sus obligaciones y así contar con una buena estabilidad financiera.

Así mismo dar a conocer como la morosidad de los clientes repercute en la falta de liquidez de las empresas fabricantes de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores. Se pretende proporcionar información de sumo valor para la mejora continua, gestión financiera y toma de decisiones con respecto a las políticas de cobranza de los clientes para no verse afectado la liquidez de la empresa.

1.5 Limitaciones de la investigación

La limitación en el presente trabajo, en cuanto a la búsqueda de información de las empresas fueron reacios al hablar sobre la situación financiera y además que el sector Autopartes en nuestro país es un porcentaje reducido y el cual dificulta un poco el dominio de validez y el cumplimiento de algunos de los objetivos de la investigación, sin afectar su viabilidad.

1.6 Viabilidad del estudio

El presente trabajo de suficiencia profesional fue viable, debido a la disponibilidad de recursos financieros contando con los recursos financieros suficientes para la elaboración de la investigación, recursos humanos contando con el apoyo de nuestra docente brindándonos su disponibilidad de tiempo y los recursos materiales y logísticos como útiles de escritorio, el uso de laptops, acceso a información de internet, así como el acceso a los diferentes repositorios de las universidades.

Asimismo, se aplicaron las herramientas y métodos apropiados para la adecuada recolección de información, que son necesarios para responder a nuestro planteamiento del problema.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Al efectuar un extensa exploración y comprobación a nivel de pre y postgrado de las Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de las universidades, respecto a trabajos de investigación que guarden estrecha relación con el título LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AUTOPARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE ATE, AÑO 2023, se cuenta con los siguientes trabajos de investigación:

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Parra, E. & Flores, J (2021). Titulada: “Evaluación de las cuentas incobrables y su incidencia en la liquidez por el COVID-19 de la empresa Milanplastic S.A”. Tesis para optar por el título de Contaduría Pública Autorizada. Universidad de Guayaquil; nos dice:

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar y determinar las incidencias ocasionadas en la liquidez de las cuentas por cobrar de la empresa MILANPLASTIC S.A., el problema de la investigación consiste en la falta de procesos en lo que respecta a recuperación de cartera, originando falta de solvencia y fluidez monetaria. Desde el anuncio de emergencia sanitaria producto del covid-19, la población y el sector empresarial han experimentado una de las crisis últimos años. Es así que en la investigación

se utilizó algunos medios de la metodología de investigación aplicada, instrumentos tales como encuestas, indicadores financieros y revisión de procesos organizacionales. Los resultados evidenciaron que la empresa no cuenta con procesos debidamente estructurados en los efectos de diferimientos de créditos, permitiendo así un aumento de morosidad y una desaceleración en sus ingresos, por lo tanto, se concluye la utilización de diferentes estrategias de cobranza que permitirán el eficiente desarrollo de liquidez y disminución de riesgos a los que puede estar expuesta la cartera de crédito.

Como podemos apreciar desde el punto de vista empresarial los clientes son la base de todo negocio, quiere decir que gracias a ellos las empresas pueden mantenerse y ser exitosos o lo contrario parar definitivamente sus actividades. Quiere decir que si los clientes dejan de cancelar sus obligaciones generan que las empresas no cuenten con liquidez debido a que aumenta en la empresa sus cuentas por cobrar y su efectivo disminuye y esto se debe muchas veces a que la empresa no cuenta con una gestión de cobranzas efectiva y los clientes logran aumentar su nivel de morosidad perjudicando gravemente a largo plazo debido a que si una empresa no tiene liquidez para cumplir con sus obligaciones como pago al personal, proveedores, alquileres, servicios básicos , y materia prima deja de operar y termina por liquidar la empresa.

Molina, D & Vásquez, Y (2019). Titulada: “Incidencia de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa Vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF”. Trabajo Previa a la obtención del título de Contador Público. Universidad Cooperativa de Colombia – Sede Cali, nos dice:

AFE-ATHLETIC FITNESS EXPERIENCE CMD al igual que otras empresas llevaron a cabo un registro de todos sus movimientos financieros para dar a conocer sobre su situación, y así determinaron que hay por mejorar o que les está presentando inconvenientes para una correcta toma de decisiones. De esta forma, el presente proyecto de grado está enfocado al análisis de los estados financieros y más allá a las cuentas por cobrar en donde

se pudo determinar la posición económica-financiera, cuyo objetivo fue considerar su grado de mejoramiento y rendimiento en la liquidez de dicha empresa. Cabe resaltar que existen mecanismos y herramienta de análisis financiero que permiten diagnosticar el estado de liquidez de una empresa, su nivel de endeudamiento y característica del comportamiento de la cartera y créditos para implementar medidas de contingencia o mejoramiento comparándolos a través diferentes periodos fiscales. De este modo, el presente proyecto de investigación, destaca la incidencia de las cuentas por cobrar en la empresa AFE-ATHLETIC FITNESS EXPERIENCE CMD y su incidencia en la liquidez financiera de la compañía, cuyo objetivo está encaminado a evaluar el importe de las cuentas por cobrar y su continua exposición a los riesgos de morosidad por parte de sus clientes que a la larga se deterioran y generan consecuencias lamentables en la liquidez general, obligando a AFE a recurrir a otras fuentes de financiamiento y generando un impacto negativo en su situación financiera.

Todas las empresas para lograr una buena gestión en sus actividades siempre necesitaran de la información contable para poder realizar una buena toma de decisiones ya sea en el área económica y financiera que les ayudara a buscar soluciones para dichas deficiencias que se presenten y lograr mejorar en base a los ingresos. En este caso también podemos observar que hay deficiencias en la liquidez de la empresa la cual es ocasionada por la mala gestión de las cuentas por cobrar que en otras palabras es la morosidad de los clientes lo que ocasiona la falta de liquidez obligando a la empresa a buscar otras formas de obtener financiamiento para la subsistencia de la empresa.

Tapia, E & Reina, B (2018). Titulada: “Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez”. Trabajo Previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Universidad Guayaquil – Ecuador, nos dice:

El presente trabajo de investigación estuvo basado en el estudio de las cuentas por cobrar y la afectación en la liquidez. La necesidad de incrementar las ventas hizo que algunos negocios apliquen estrategias que permitan una compra sostenida por parte de los clientes. Una de las falencias más comunes fue la falta de un análisis financiero de las cuentas por

cobrar, debido a que se entregan créditos comerciales a personas que tienen una capacidad de endeudamiento muy alta, y a veces se les dificulta estar al día con sus obligaciones, trayendo graves secuelas a las empresas que otorgaron el crédito pues, esto afectó su flujo de efectivo. Es así como surge el presente estudio, a fin de analizar la problemática desde cada una de las partes de la conformas, es decir, sus causas y efectos. Luego, se hará una recopilación de las principales teorías que sustentan el análisis financiero de las cuentas por cobrar, con el propósito de elaborar una propuesta que ayude a la empresa a reducir su nivel de riesgo de crédito.

Las cuentas por cobrar es una cuenta muy importante para una empresa debido a que gracias a esas ventas que se llegan a convertir en dinero por cobrar se logra obtener financiamiento para que la empresa siga realizando sus actividades, ¿pero ¿qué sucede si los clientes se sobren endeudan y ya no pueden cumplir con sus obligaciones? Esto es un riesgo que todos los empresarios tienen que tomar en cuenta porque siempre va a existir clientes morosos que logran afectar la estabilidad económica y financiera de la empresa y es que la empresa al no obtener ingresos no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo y cese sus actividades en el mayor de los casos.

Por dicho motivo el análisis de las cuentas por cobrar y la buena gestión de cobranzas de una empresa puede ayudar a reducir los riesgos de falta de liquidez a largo plazo.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Pazo, E & Zapata, J. (2022), titulado: 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 por el título de Contador Público. Universidad de San Martín de Porres, Perú; nos dice:

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, propuso 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 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 se realizan 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.

La gestión de cobranza como su mismo nombre lo dice es un conjunto de estrategias que son utilizadas para mejorar y optimizar los procesos de pago de los clientes y eliminando la acumulación de deudas de los clientes.

Además, la gestión de cobranza en una empresa es muy importante ya que en este proceso se establecen plazos de pago, políticas de créditos y cobranzas y etc. que favorecen el cobro de las cuentas pendientes y la liquidez de la empresa.

Aguilar, V. (2013). Titulado: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C año 2012”. Tesis Título profesional, Universidad San Martín de Porres, Lima; nos dice:

Para esta investigación se hizo uso de factores importantes, como la utilización de la metodología de la investigación científica, el empleo de conceptualizaciones, definiciones y otros. Con respecto a la parte metodológica, fundamentalmente se empleó la investigación científica, la misma que sirvió para desarrollar todos los aspectos importantes de la tesis, desde el planteamiento del problema hasta la contratación de las hipótesis. Asimismo, la

recopilación de la información del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos; respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan validez a la investigación. En suma, en lo concerniente al trabajo de campo, se encontró que la técnica e instrumento empleado, facilitó el desarrollo del estudio, finalizando esta parte con la contratación de las hipótesis. Por consiguiente, los objetivos planteados en la investigación han sido alcanzados a plenitud, como también los datos encontrados facilitaron el logro de los mismos. Así mismo merece destacar que para el desarrollo de la investigación, el esquema planteado en cada uno de los capítulos, hizo didáctica la presentación del trabajo, como también se alcanzó los objetivos de esta investigación.

Tomando como referencia esta tesis podemos detallar que no es uno ni dos las empresas que no cuentan con una eficiente gestión de cobranzas o de cuentas por cobrar, es que muchas veces las empresa ni cuentan con un área de créditos y cobranzas porque lo consideran como un área sin importancia, es por eso que muchas empresas empiezan a tener problemas de liquidez porque llega un momento donde sus clientes se empiezan a convertir en morosos y ya no cuentan con la capacidad de cumplir con sus obligaciones.

Es por eso que esta tesis brinda una mayor información para poder analizar a fondo la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.

Arana, J. (2017). Titulado: “La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017”. Trabajo para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Privada del Norte. Lima; nos dice:

El presente trabajo se desarrolló en torno a la empresa Corporación Green Valley S.A.C. de Trujillo con el propósito de demostrar que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa, para lo cual se analizó los Estados Financieros y la documentación del periodo enero a junio 2017, el diseño del estudio fue correlacional transversal porque tiene

como finalidad conocer la relación que existe entre estas dos variables, para ello se analizó los procedimientos de ventas, procedimientos de créditos y procedimiento de cobranzas, se aplicó los ratios de liquidez y se calculó el índice de morosidad de las cuentas por cobrar. En Conclusión y según el estudio, se concluye que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa debido a la inexistencia de políticas de créditos y políticas de cobranza las cuales se ven reflejadas en los resultados de las ratios aplicados.

En todas las empresas la liquidez es como un requisito que deben tener porque con liquidez una empresa tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras y además es la capacidad que tiene una empresa de convertir su producto o servicio en dinero efectivo. Por dicho motivo se analiza las cuentas por cobrar de la empresa, porque es ahí donde se encuentra el dinero con el cual se va a destinar al personal, proveedores, materia prima y demás gastos fijos y variables que realiza la misma y es que sin una buena gestión de cobranzas los clientes dejaran de cancelar sus deudas y así lograrán perjudicar la situación económica y financiera de la empresa, y es que sin políticas de créditos y cobranzas las cuentas por cobrar de una empresa serán elevadísimas y en largo plazo se convertirá en cobranza dudosa y eso significa perdida para la empresa a corto plazo y cese de actividades a largo plazo.

2.2. Bases teóricas

Para el eficiente desarrollo y apoyo al trabajo de investigación, presentamos a continuación expertos autorizados en nuestro tema cuyo contenido se copia literalmente.

2.2.1 Variable Independiente: Morosidad de los clientes

2.2.1.1 Definición de morosidad

Arana, J. (2017), sostiene que este término hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago. En el caso de los créditos concedidos por las empresas, la morosidad mide el grado de demora de los pagos, por ello es importante conocer el nivel de morosidad

de la cartera de clientes para llevar a cabo la evaluación de estos, fijándonos en su comportamiento de pago.

Es de mucha importancia medir el nivel de morosidad con que cuenta un cliente porque con el resultado obtenido se pueden tomar decisiones como observar el promedio de tiempo que se invierte en la financiación de un cliente, además de los gastos que tiene que realizar la empresa para lograr cobrar el dinero que se le adeuda.

Espinosa, S, et al. (2020), Mencionan que la morosidad en el mundo empresarial y financiero es entendida de diferentes formas. Generalmente hace referencia al interés que se genera al no cumplir una obligación en tiempo y dinero. Por tanto, se considera moroso al cliente que se halla en mora cuando su obligación esta vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable , de allí que la demora o falta de diligencia en el cumplimiento de un deber u obligación se da en repetidas veces en el pago de las obligaciones contraídas, quedando registradas aceptaciones impagadas, generando malos antecedentes en el incumplimiento de todo tipo de contratos y deberes; así mismo el cliente se encuentra en la situación jurídica de mora, por el incumplimiento de sus obligaciones.

Que el incumplimiento de los plazos de pagos, afecta la vida de las compañías al eliminarse entradas en tesorería, disminuyendo la liquidez y la capacidad, de afrontar sus obligaciones. Por ello las moras desde un análisis práctico, causan un desequilibrio económico y financiero. La morosidad incita a los prestamistas a un efecto perjudicial, el cual los lleva a contraer a situaciones adversas, para afrontar sus compromisos de pagos. En adición, la demora en los pagos conduce a un aumento de inestabilidad en una empresa, lo que provoca: un aumento del crecimiento de las necesidades financieras, y a la vez una falta de liquidez.

Podemos decir que la morosidad se puede interpretar de muchas formas según las circunstancias de cada una de las personas o empresas, y es que la falta de pago de una obligación se puede generar por problemas temporales que llega a atravesar una persona o empresa y el otro motivo es cuando ya hay personas que se dedican a realizar este tipo de

acciones de impago, en el cual son casos muy distintos ya que en la primera opción el cliente o empresa siempre buscara la manera de lograr cumplir con sus pagos para eso busca una manera de fraccionar y recategorizar su deuda en otras palabras hay intención de pago y eso es lo más importante, en cambio en la segunda opción el deudor busca la mejor manera posible de no pagar y ahí esta deuda se convierte en incobrable ya que la empresa utiliza toso los recursos para cobrar pero es inútil ante este tipo de morosos y la empresa pierde dinero y lo más importante a un cliente o comprador potencial ocasionando disminución en sus ventas cada mes, endeudamiento de la empresa y por último insolvencia y falta de liquidez.

2.2.1.2 Claves para medir la morosidad y recuperar los impagos

Brachfield, P. (2009), señala que 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 y es que la liquidez es importante para una empresa por muchas razones, afecta directamente al atractivo de la empresa para los inversores. Por esa razón los flujos de cobro deben estar establecidos correctamente para obtener una liquidez constante y estar al día en las obligaciones de pago y no caer en crisis.

Como se sabe la liquidez es un indicador que nos muestra la situación financiera en la que se encuentra la empresa para cumplir con sus obligaciones adquiridas y la falta de esta significa que la empresa no está en la capacidad de asumir sus deudas y otras obligaciones esto quiere decir que depende mucho de la gestión financiera y económica que un gerente realiza en su empresa .Por esa misma razón el autor antes mencionado señala a la liquidez como la sangre que necesitan las personas para poder vivir y es cierto porque en el caso de las empresas si no cuentan con liquidez empiezan a tener una variedad de problemas como perder poco a poco la competitividad , perder proveedores, clientes , perder productividad y lo más grave que puede generar la falta de liquidez es la insolvencia y una

vez la empresa se declara insolvente solo le queda parar sus actividades y cerrar sus puertas definitivamente.

2.2.1.3 Tasa de morosidad

SumUp (2023), sostiene que la morosidad se calcula a través de una tasa o ratio, la tasa de morosidad sirve para conocer la salud de una empresa o entidad. Esta se calcula dividiendo el valor de los créditos dudosos entre el valor de la cartera de créditos totales.

Los créditos dudosos son aquellos que tienen una antigüedad superior a 90 días o aquellos en los que se considera poco probable que el deudor pague la totalidad de sus obligaciones de crédito.

2.2.1.4 Causas que provocan la morosidad

Brachfield, P. (2012), señala que los estudios auspiciados por la Comisión Europea para averiguar las causas reales de los impagos empresariales en Europa evidenciaron que la intencionalidad (por parte del deudor) es la primera causa, y no los problemas de liquidez del cliente para poder pagar la factura a su vencimiento.

Los estudios revelaron que tampoco es cierto que la mayor parte de los retrasos en el pago están provocados por la existencia de litigios comerciales (calidad o cantidad de las mercancías vendidas que sirvan de pretexto para demorar el pago), falta de puntualidad en las entregas o debido a la aparición de discrepancias sobre la cuantía de la deuda o del vencimiento de la factura.

No es verdad que los retrasos se deban a que el cliente no haya recibido todavía el documento original, o que haya problemas administrativos en la tramitación de la orden de pago.

Con anterioridad a la publicación del informe, se suponía que los condicionantes (problemas de liquidez, litigios comerciales y problemas administrativos) eran las principales causas del retraso.

La realidad es que en la mayoría de los casos los morosos podrían pagar el día pactado con el acreedor, pero no lo hacen porque no les da la gana hacerlo por el momento.

Consecuentemente la mayor parte de los impagos en Europa son intencionales, ya que el deudor retrasa los pagos para financiarse a costa del proveedor.

La intencionalidad de pago es la principal causa por las cuales un deudor se convierte en moroso, debido a que llega un momento donde el deudor decide si cancelar o no su obligación con terceros, y esto se debe a dos razones una que el deudor ya se encuentra sobre endeudado y ya no quiere pagar porque el monto lo ve elevado y la otra razón es porque simplemente tienen ese hábito o costumbre de no pagar sus obligaciones ya sea monto mínimo o máximo, en otras palabras es conseguir beneficios económicos sin pagar nada .

2.2.1.5 Consecuencias de la morosidad en la economía

Según Coll, F. (2021), menciona que la morosidad y la economía son dos conceptos que tienen mucha relación debido a que van de la mano continuamente. A mayor morosidad, existe una peor situación económica, se empiezan a generar los desempleos, empieza a disminuir el consumo, y la situación económica en las empresas empieza a ser más desfavorable, en general está muy relacionada con el alto índice de morosidad por los efectos que este ocasiona a la economía en general.

Por dicha razón muchos economistas utilizan este indicador para medir la evolución de la economía de tal manera que, analizando el apalancamiento de una economía y los impagos, se puede observar el ciclo económico y evaluar las altas y bajas que lo componen.

Definitivamente la morosidad no solo afecta a una persona natural o persona jurídica, sino que también afecta a la economía de nuestro país, debido a que Según un informe presentado por la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), Las MYPES representan un aproximado del 99.6% del sector empresarial y aportan el 21 % del Producto Interno Bruto (PIB) entonces si las empresas empiezan a tener problemas con su liquidez afecta significativamente a nuestra economía, aumentaría el

desempleo, la empresa se endeudaría, dejaría de producir y por último cerraría sus puertas.

2.2.1.6 Consecuencias de la morosidad en la empresa

Directiva 2011/7/UE, señalan que las consecuencias derivadas de la dilatación en los periodos medios de pago y, últimamente, de la morosidad comercial, podemos destacar:

- El aplazamiento de los pagos, los cuales pueden derivar tensiones en la liquidez para las empresas, sobre todo cuando el ciclo de cobros es más cortó que el de los pagos (como suele ocurrir en la realidad). En caso de que esto suceda, una PYME no podrá transformar sus activos en efectivo para afrontar el resto de sus obligaciones, como el pago a sus propios proveedores, las nóminas de sus trabajadores y los impuestos. Si se produce un retraso en los pagos, toda la cadena se ve comprometida.
- La falta de liquidez puede dificultar la financiación de proyectos. Esto limita su crecimiento.
- Aunque la empresa sea financieramente capaz de afrontar los retrasos en sus cobros, estos implican, igualmente, ineficiencias que se traducen en pérdidas económicas y empeoramiento del clima de negocios (reducción de los márgenes de beneficio, costes de gestión de los cobros, liquidación del IGV, etc.) Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo. (16, febrero 2011)

La morosidad puede ocasionar a la empresa pérdidas y hasta el cierre del mismo negocio debido a que si no se crea una buena gestión de cobranzas y se busca una pronta solución a dichos impagos las empresas empezaran a tener pérdidas de productividad, competitividad reducida, incumplimiento de obligaciones y por último insolvencia económica.

Esto quiere decir que, si se llega al impago de una venta, la pérdida equivale al costo de producción del bien, cuanto menor es el margen de beneficios, pues multiplica el número de ventas "In time" (solo clientes solventes) necesarios para compensar la pérdida.

La empresa debe tener una eficiente y eficaz área de créditos y cobranzas, aunque muchas empresas menosprecian esta área es la que en realidad debería tener mucha más

atención ya que cuentan con información crediticia del cliente al que están asignando créditos y les está realizando compras, se debe mejorar las prácticas empresariales, implementación y cumplimiento de política de pagos y cobranzas. Esta concientización sobre la importancia del pago sin demora es un requisito que debería formar parte integral de todas las iniciativas políticas y legislativas empresariales.

2.2.1.7 Como evitar la morosidad

Gala, A. (2008), refiere que las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, la constancia y la insistencia. Según el referido autor, para evitar llegar a situaciones críticas y conseguir cobrar a los clientes morosos se deben tener en cuenta varios factores, entre ellos los siguientes:

- El tiempo
- Periodos de riesgo
- Factor confianza

En el primer factor, según el autor, actuar con rapidez es fundamental, pues en el primer mes se pueden recuperar la mayoría de las facturas impagadas, o sea, alrededor del 81%. En los meses posteriores tal porcentaje se reduce significativamente.

Con respecto al segundo factor, este autor no advierte sobre la existencia de periodos de riesgo. Hay épocas del año como por ejemplo los meses de enero, julio, agosto y diciembre en las cuales resulta más probable que se produzca un impago por parte de un cliente. Ello es debido por el hecho de que las empresas tienen que afrontar el pago de impuestos, pagas extras de los trabajadores, o el decrecimiento de la facturación, como es el caso de agosto.

En relación al tercer factor, cabe señalar, de acuerdo con el mencionado autor, que el moroso suele seleccionar a quien va a dejar de pagar o a quien va a retrasarle el pago porque tienen establecidos prioridades de pago. Normalmente, las empresas deciden por no pagar a

quien esté más alejado geográficamente. Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar. Aquí juega un papel importante el factor confianza, ya que los peores morosos son los amigos.

En definitiva, las claves contra los morosos según Gala, A. (2008), son las que aparecen a continuación:

- Análisis previo de los créditos. (procurar ser cliente de los mismos bancos que el moroso, pedir referencia a estos de los clientes con los que se trabaje, utilizar información del Registro Mercantil, de proveedores y de otros clientes);
- Establecer un límite de crédito. (en función de los distintos tipos de clientes);
- Realizar correctamente la apertura de créditos del cliente (datos fiscales, de facturación, dirección, datos personales, etc.)
- Procurar utilizar métodos de cobro que garanticen el pago
- Conocer los sistemas internos de pago del deudor (días de pagar, porque medio)
- Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el mismo; y
- Conseguir controlar el gasto derivado de las insolvencias de clientes.

Analizando un poco los factores para evitar la morosidad yo creo que depende mucho de la persona, ¿Por qué? Por el simple hecho que, para cobrar, uno necesita ser en primer lugar amable al principio y si el cliente requiere un poco de tiempo, brindárselo, segundo si vuelve a suceder el mismo retraso ya ponerse un poco serio y tercero si ya el cliente no quiere pagar o se demora más, ya ponerse fuerte y solicitar el pago sin excusas.

Digo eso porque, así como varias personas tienen clientes que cobrar yo también hago lo mismo y si el cobrador se vuelve amigo o ya tiene demasiada confianza con el deudor ya se empiezan a desgastar las relaciones comerciales y surgen los problemas a la hora del

pago, por ese motivo no vale brindar “demasiadas facilidades” porque el deudor se acostumbra y se aprovecha, porque lo que ellos quieren es pagar a mayor tiempo posible.

Como bien lo dice el autor Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar y que los peores morosos son los amigos.

Y ahora si hablando de los factores, el primer factor es el tiempo que quiere decir pagar a la fecha y no olvidarse de cobrar, porque si la persona no cobra al deudor ellos voluntariamente no cancelan, entonces depende mucho del cobrador tener al día sus fechas de vencimiento y lograr cobrar todo lo que puede en la fecha que corresponde.

Segundo factor es el periodo de riesgo, quiere decir que hay meses en el año donde la mayoría de empresarios tienen meses bajos debido a la temporada quiere decir que por default el cobrador tiene que considerar un porcentaje de riesgo al momento de cobrar.

Y por último el tercer factor es el factor confianza, el cual es igual a lo que les comenté al inicio, que no se le debe dar mucha confianza al deudor porque al momento de la cobranza se empiezan a encarar la amistad y eso les da motivos para solicitar más tiempo y no cancelar.

2.2.1.8 Cobranza Dudosa

Arana, J, (2017), menciona que la mayor parte de ventas que se realiza en la empresa son al crédito, y están sustentadas por facturas o letras aceptadas por los clientes, y como en todo negocio existen riesgos, en este caso sería que estas ventas no se van a recuperar o que su cobro sea realmente difícil.

Por lo general existe siempre el riesgo de que, del total de las ventas al crédito otorgadas a los clientes, un porcentaje de estas sean consideradas incobrables, a pesar de ello se deben tomar las precauciones y lograr que el porcentaje sea mínimo. Las cuentas incobrables se pueden dar por clientes que estafan, por clientes que quiebran en sus negocios, muerte de propietarios, etc., por el motivo que sea, estas cuentas son consideradas gastos de la empresa, la empresa asume el total de la pérdida cuando no se logra recuperar

al crédito. Las cuentas de difícil cobro dependen de la política de crédito y cobranza que tenga la empresa, si su política es deficiente habrá mayor porcentaje de cuentas incobrables.

2.2.1.9 Tratamiento Contable

De acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas, (MEF, 2021). La NIC 37 que establece en su párrafo 14, se debe reconocer una provisión solo cuando:

- i) Una entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado;
- ii) Es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación
- iii) Puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

2.2.1.10 Tratamiento tributario

El Impuesto a la Renta (IR), SUNAT, (2022), para efectos para su perfecta deducción del gasto, se debe analizar el caso que las provisiones por cobranza dudosa no son deducibles, así como lo establece el Art. 37º de la LIR y el RLIR en su Art. 21º, menciona los requisitos, los cuales seguidamente se analizan:

- Que la deuda se encuentre vencida.
- Demostrar la existencia de dificultad financiera del deudor, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios.
- Provisión que figure al cierre de cada ejercicio en el Libro de inventarios y Balances.
- El monto de la provisión debe guardar relación con la parte o el total de la deuda que se estime de cobranza dudosa.

Sucedan muchos motivos por los cuales la empresa tiene un porcentaje de deudas incobrables, esto quiere decir que llega un momento donde la empresa utiliza todos sus recursos para cobrar, pero ya se le escapa de las manos y eso le genera pérdida a la empresa

y eso se llama cobranza dudosa y eso genera un gasto a la empresa.

Las razones pueden ser como la muerte de los deudores, la quiebra de los negocios y los estafadores que se dedican exclusivamente a sacar créditos y no cancelarlos así dispongan del efectivo.

Para eso la empresa tiene que considerar el tratamiento contable y tributario para así no aumentar su nivel de pérdida y logre reducir un poco su pago de impuestos, por los cuales la empresa debe seguir unos requisitos como la obligación debe existir en el presente como resultado de un suceso pasado (ósea que la deuda se encuentre vencida) , demostrar la dificultad de pago por parte del deudor y otros requisitos más que se deben presentar para poder provisionar una cobranza dudosa y reducir el impuesto.

2.2.2 Variable dependiente: Liquidez

2.2.2.1 Definición de liquidez

Para Alejandro, M. & Toala, S. (2017), la liquidez en una empresa es considerada como la capacidad de esta para responder por sus obligaciones de corto plazo; también se entiende como la capacidad de la organización para poder obtener dinero en efectivo. Dicha liquidez se puede medir a través del empleo de ratios financieros que permitan conocer la capacidad de solvencia de efectivo de la empresa.

La liquidez en las empresas es el factor por el cual un activo se puede convertir en dinero rápida y rotativamente, además es un proceso fundamental para el correcto funcionamiento de la misma y así poder cumplir con sus obligaciones en el periodo de un año.

2.2.2.2 Definición de falta de liquidez

De acuerdo con Sánchez, N. (2020), señala que La falta de liquidez es el gran problema de las empresas de nuestro país y, en gran parte, se debe al retraso en los pagos a sus proveedores. Cuando las empresas cobran tarde, se genera un problema que perjudica a la entidad, a la economía del país y a la competitividad, puesto que las empresas se enfrentan a un riesgo muy alto porque al no cobrar, necesitan más financiación y, por tanto,

son menos viables.

Hernández, J. (2021), plantea que la falta de liquidez es una situación en la que una empresa o persona física no cuenta con los recursos suficientes para afrontar sus deudas a corto plazo. Nos referimos a recursos y no necesariamente a dinero, ya que el deudor entra en este estado cuando tampoco cuenta con determinados bienes que podría convertir el dinero líquido a través de su venta.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, la falta de liquidez es como una enfermedad y que va acabando poco a poco con la vida de la empresa, pero eso no quiere decir que no tenga cura, si tiene cura si es detectada a tiempo porque toda enfermedad ya avanzada no se puede buscar solución así se tenga voluntad, esto quiere decir que la falta de liquidez no es silenciosa y si una empresa empieza a tener este problema se empezara a dar cuenta fácilmente en sus cuentas por cobrar que empezará a aumentar significativamente y en su nivel de ventas mensuales que aumentara si es venta al crédito y en dinero en efectivo un nivel reducido debido a las ventas al crédito.

2.2.2.3 Importancia de liquidez

Wild, J. Subramanyam, K. & Halsey, R. (2011), sostiene que se aprecia, mejor si se piensa en las repercusiones que conlleva la incapacidad de una empresa de cumplir con las obligaciones a corto plazo. La liquidez es cuestión de grado. La falta de liquidez impide que una compañía aproveche descuentos favorables, u oportunidades lucrativas. Los problemas de liquidez más extremos reflejan la incapacidad de una compañía de cubrir las obligaciones en corto plazo. Esto puede provocar la venta forzada de inversiones y otros activos a precios reducidos y en su forma más grave la insolvencia y la quiebra.

La liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes en la empresa, debido a que ayuda a determinar la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo; como pagar a sus proveedores, trabajadores, gastos variables y fijos y la materia prima para seguir produciendo. Esto quiere decir que si la empresa no cuenta

con dinero para poder cubrir con sus obligaciones económicas y financieras no podrá seguir operando, y es que siempre se necesita contar con dinero en efectivo o en el banco porque se pueden presentar ofertas, emergencias, periodos de baja venta, promociones económicas y etc., y eso no solo sucede en las empresas también les sucede a las personas, por eso siempre dicen guarda pan para mayo porque uno no sabe mañana pasado que puede suceder y se necesite de dinero para salir de ese apuro.

Por eso es muy importante tener liquidez y no sufrir de insolvencia económica y perjudicar a la empresa o persona.

2.2.2.4 Análisis de la liquidez

Aching, C. (2005), menciona que la empresa debe medir la capacidad de pago que tiene para hacer frente a sus obligaciones, como pago a proveedores, empleados o deudas financieras. El análisis que se realiza expresa el manejo de las finanzas y la habilidad gerencial con la que es conducida, facilita el examen de la situación financiera de la empresa frente a otras, así mismo permite ubicar los puntos débiles para la toma de decisiones y comparar el crecimiento o decrecimiento con respecto a años anteriores. La finalidad de la empresa es mantener en equilibrio sus finanzas, tener la liquidez suficiente para afrontar los pagos de sus pasivos y permitir que los procesos operativos de la empresa se desarrollen con normalidad, evitando recurrir a créditos de financiamiento que incurran en gastos adicionales por el pago del interés y comisiones.

Toda empresa debe medir sus finanzas y niveles de liquidez constantemente y todo eso se analiza gracias a los estados financieros, esto quiere decir que en los estados financieros se muestran todos los activos, pasivos y patrimonio con que cuenta la empresa y se observará cómo va la cuenta de cuentas por cobrar, las ventas, el efectivo y equivalente de efectivo que ingresa por esos cobros y las cuentas de cobranza dudosa, para así analizar el nivel de pago de los clientes y la disposición de efectivo que se tiene para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

Por tal motivo es mejor hacer un análisis periódicamente para no tener sorpresas al final cuando ya no se tenga liquidez y ya no se pueda buscar una solución al problema.

2.2.2.5 Ratios de liquidez

Aguilar, V. (2013), menciona que la liquidez es un término que se refiere a la solvencia de la posición financiera medible por la capacidad de una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, estos ratios evalúan la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

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

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

Por lo tanto, las razones de liquidez se caracterizan por ser de naturaleza estática al final del año. Si bien resultan muy útiles para los inversionistas y acreedores dado que permite evaluar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa, ello no quita que también sea importante para la administración examinar los futuros flujos de caja.

Los ratios de liquidez son índices que ayudan a medir la capacidad de pago que tiene la empresa en el corto plazo para responder ante sus obligaciones. Es decir es el tiempo que demora la empresa en convertir sus activos en dinero en efectivo sin incurrir en gastos que disminuyan la liquidez.

Son de mucha utilidad al momento de tomar decisiones financieras, económicas y tributarias porque si ya se empieza a observar el nivel reducido de liquidez y solvencia, lo que hace la empresa es buscar soluciones para poder elevar la liquidez y no verse perjudicada a

futuro y no logre sufrir de insolvencia.

2.2.2.6 Principales ratios de liquidez

Arana, J (2017), afirma que:

Liquidez corriente, los obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye caja y bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de negociación e inventarios.

$$\frac{ACTIVO CORRIENTE}{PASIVO CORRIENTE}$$

Prueba acida, se obtiene restando el activo corriente, el activo con menor liquidez, que es el inventario, y dividiendo el resultado con el pasivo corriente. Se excluye los inventarios del activo corriente porque es el activo menos líquido.

$$\frac{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}{PASIVO CORRIENTE}$$

Prueba defensiva, permite medir la capacidad de la empresa en el corto plazo; solo toma en cuenta el efectivo y depósitos bancarios. Está ratio nos indica la capacidad de la empresa para realizar sus procesos con sus activos más líquidos, sin tomar en cuenta sus flujos de ventas.

$$\frac{EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO}{PASIVO CORRIENTE}$$

Capital de trabajo, es lo que queda en la empresa después de pagar sus obligaciones más inmediatas, es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

$$ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE$$

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

Este índice es más exigente en el análisis de liquidez, ya que se descartan del índice los

activos de más difícil realización y se obtiene un coeficiente que compara el activo corriente deduciendo los inventarios y los gastos pagados por anticipado, con el pasivo corriente.

$$\frac{ACTIVO\ CTE.\ -EXISTENCIAS\ -\ GROS.\ PAG.\ ANTICIPADO}{PASIVO\ CORRIENTE}$$

Periodo promedio de cobranza. Las cuentas por cobrar son activos líquidos siempre y cuando puedan cobrar en un periodo que se considere prudente, este ratio nos da a conocer el promedio de periodo de cobranza.

$$\frac{CUENTAS\ POR\ COBRAR\ X\ DIAS\ DEL\ AÑO}{VENTAS\ ANUALES\ AL\ CREDITO}$$

Rotación de cuentas por cobrar, es un indicador de eficiencia que muestra la forma de cómo se está recuperando la cartera de clientes. Es decir, mide el plazo promedio de créditos otorgados y evalúa las políticas de crédito y cobranza aplicados en la empresa.

$$\frac{VENTAS\ ANUALES\ A\ CREDITO}{CUENTAS\ POR\ COBRAR\ PROMEDIO}$$
$$\frac{360\ DIAS}{DIAS\ (PERIODO\ PROMEDIO\ DE\ COBRANZA)}$$

2.2.2.7 Causas de la falta de liquidez

Álvarez, S. (2015), manifiesta que las causas más comunes que orillan a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) a sufrir falta de flujo de efectivo es que tienen cuentas por cobrar, costos excesivos de operación, sobreproducción de inventario, gastos fijos onerosos e innecesarios y exceso de personal, enumero el director del Departamento de Finanzas del Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe, Oliver Ambia.

Los problemas de liquidez generalmente son temporales y pueden tener su origen en factores externos como el comportamiento del mercado, cambios tecnológicos o en que la competencia lanzo un nuevo producto o servicio.

Hernández, J. (2021) menciona que:

Entre las causantes más comunes de la falta de liquidez son:

- Mala planificación financiera, la estrategia es la clave para que toda empresa o negocio prospere. Si la organización y la planificación no son las adecuadas, el fracaso es inminente.
- Modelo de negocio, hay casos de empresas que, para tener éxito y crecer, necesitan de una gran inversión inicial y no son capaces de conseguir el dinero suficiente a corto plazo.
- Falta de pago, los retrasos de los plazos de recaudación pueden generar problemas de liquidez. Cuando la empresa no registra ingresos, las cuentas no están equilibradas.

Las empresas se financian el 80% a través de sus proveedores, con los que logran un periodo de espera en el pago de 60, 90 y 120 días. El mismo porcentaje de empresas tiene problemas de liquidez, eso quiere decir que una vez que la empresa se sobre endeuda del proveedor este lo único que hace es cerrarle las puertas y empieza solo a cobrar. Pero en el caso de los clientes con la empresa es distinto porque ellos con tal de obtener ventas las realizan ofreciendo facilidades de pago a sus clientes y por dicho motivo tienen ventas altas pero el dinero que ingresa a la empresa no es la misma cantidad debido a esos créditos, y es que la empresa empieza a sufrir de solvencia económica y además pierde clientes porque una vez que el cliente se va endeudado no puede pagar sus cuentas ya deja de comprarle a la empresa y ni bien disponga de efectivo le compra sus productos o insumos a la competencia porque le es más fácil comprar al contado que pagar toda la cuenta que debe a la otra empresa.

Por dicho motivo debe existir una buena área de créditos y cobranzas en los cuales hagan cumplir la política de cobranzas de la empresa para poder tener clientes responsables y no tener pérdidas ni monetarias ni de clientes.

2.2.2.8 Consecuencias de la falta de liquidez

Según el bufete de abogados de Madrid Rodenas Abogados, (s/f), detallan que entre

las consecuencias que se generan por motivo de la falta de liquidez son las siguientes:

- Cuando la empresa no cumple con los pagos, se genera un aumento de intereses por los préstamos u obligaciones financieras que debe hacer frente a corto plazo.
- La falta de liquidez también puede generar conflictos entre los trabajadores y perder talento por no tener la capacidad de realizar el pago de las planillas.
- Ocasiona la pérdida de privilegios o facilidades que proporcionan los proveedores a sus clientes, debido a que los pagos no se harán en el plazo acordado.
- La competitividad de la empresa ira disminuyendo poco a poco.
- La empresa empieza a verse menos competitiva con sus competidores y eso ocasionara que se vuelva menos activa en el mercado frente a la creación o lanzamiento de nuevos productos.
- Se pierden las facilidades que otorgan los proveedores a sus clientes, ya que se pierden los plazos otorgados.
- La consecuencia más grave que es la insolvencia.

En esta lista se encuentran solo siete consecuencias que puede presentar la empresa, pero existen muchas más y es que todas las empresas no son iguales y sus niveles de falta de liquidez repercuten mucho en el impacto negativo que se presentara en la misma.

El gerente tendrá que considerar buscar gestionar mejor su poco efectivo del que dispone y es que si una empresa no cuenta con liquidez empezara a afectar distintas áreas de la empresa como finanzas, créditos y cobranzas (si es que tienen) recursos humanos y muchas más áreas. La razón principal escaza disponibilidad de efectivo para cubrir con sus obligaciones.

No perder las relaciones con sus proveedores será lo más beneficioso que puede

lograr la empresa debido a que cuando no tenga la posibilidad de cancelar o seguir trabajando como normalmente lo hacía cuando intente realizar su reestructuración va a necesitar de sus proveedores de confianza o con los que más trabajaba para que sigan en actividad.

Lo importante es tratar de no esperar a último momento para tratar de solucionar el problema, debido a que mientras más tiempo pase más consecuencias y problemas afectaran a la empresa.

2.2.2.9 Solución a la falta de liquidez

Rodenas Abogados, (s/f), señala: que las empresas deben realizar después de tener un problema con liquidez es tratar de realizar una reestructuración empresarial tanto en las finanzas personales y empresariales.

Los pasos que deben realizar son:

- Lo primero que debe hacer la empresa es solicitar financiamiento a largo plazo que ayude a solucionar los problemas de liquidez del presente, lo más importante es tener intención de pago frente a los financistas.
- Seguido de eso las empresas deben tratar de cobrar todas las facturas de sus clientes que se encuentren como impagadas y en el caso de los proveedores, deben tratar de negociar unas condiciones de pago con mayor flexibilidad y darles a conocer su intención de pago siempre.
- Efectuar una optimización de costes con la finalidad de eliminar todos los gastos innecesarios que no proporcionan ningún beneficio.
- Y por último la empresa debe tratar de vender los activos que no proporcionen ninguna rentabilidad.

Estas son algunas de las posibles soluciones que se pueden brindar a una empresa para solucionar sus problemas de liquidez, como mencionamos hace un momento que la empresa obtenga financiamiento es lo principal para empezar de nuevo a operar poco a poco

y conseguirlo no será fácil pero no imposible, una vez que ya se cuente con financiamiento la empresa debe buscar la manera más eficaz de lograr el cobro de sus cuentas por cobrar a sus clientes ya que necesitara de efectivo para que de nuevo se reincorpore económica y empresarialmente, después se tendrá que reducir costos y tratar de filtrar los gastos innecesarios para no malgastar el efectivo y por último tratar de convertir mercaderías y activos varados o en stop en efectivo para seguir realizando el sistema económico.

2.3. Términos Técnicos

2.3.1 Morosidad de los clientes

Según Espinoza, S; Aquino, W. & Lima, O. (2020), manifiesta que la **morosidad** en el mundo empresarial y financiero es entendido de diferentes formas. Generalmente hace referencia al interés que se genera al no cumplir una obligación en tiempo y dinero. Por tanto, se considera moroso al cliente que se halla en mora cuando su obligación esta vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.

Por lo tanto, **morosidad de los clientes** consiste en el acto de incumplimiento de pago o cuentas por pagar que tienen los clientes de una empresa y que ya sea por motivos personales o económicos generan a la empresa un desnivel al momento de cobrar debido a que ellos cuentan con cobro de sus ventas para seguir realizando sus actividades como fabricación de sus productos, cumplimiento con sus obligaciones financieras y económicas y etc.

Índice de morosidad: Según Coll, F. (2021), Señala que el índice o ratio de morosidad es un indicador utilizado en el mundo de la banca. Este mide el volumen de operaciones que han sido consideradas morosas, con relación al volumen de préstamos y créditos concedidos por dicha entidad.

Es utilizado también por las empresas industriales con el objetivo de analizar el nivel de morosidad que se tiene mes a mes en la empresa, considerando siempre las ventas al crédito y el nivel de cobro de las mismas, y además con este índice de morosidad se puede

identificar si está disminuyendo o aumentando la frecuencia de compra de los clientes morosos para con la empresa.

Ventas: Significados.com (2023), Señala que las ventas son una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.

En efectos legales, la venta se origina a través de un contrato conocido como compraventa, en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno un bien o servicio por un precio pactado con anterioridad.

Es la acción principal por la cual se creó la actividad comercial y es que es el objetivo principal para cualquier actividad económica que tenga cualquier negocio ya que si no existe la venta de cualquier producto o servicio no existe razón de ser de una empresa o negocio.

En otras palabras, es la transacción de un bien o servicio a cambio de cierta cantidad de dinero pactada por ambas partes en mutuo acuerdo.

Riesgos de cuentas por cobrar: Según Sánchez, B. (2020). Nos señala que las cuentas por cobrar son uno de los activos más representativos de la empresa los cuales se ven reflejados en su balance general, una de las tareas principales de una empresa que otorga un crédito es realizar un seguimiento puntual en pro de minimizar los riesgos y del mismo modo cobrar dichas facturas en el tiempo estipulado en el contrato.

Cuando la empresa carece de seguimientos oportunos a las cuentas por cobrar, es difícil minimizar el riesgo de pérdidas para la compañía, es crucial monitorear minuciosamente este rubro por parte del área de créditos y cobranzas, así como los tiempos que se estipularon, o tomar como base los reportes de antigüedad de los saldos donde se evidencian tiempos de vencimientos y clientes con sus respectivos adeudos.

Es el riesgo por el cual todo gerente de una empresa debe afrontar debido a que si la empresa realiza ventas al crédito siempre cabe la posibilidad y existe un nivel de riesgo que los clientes no paguen su deuda y generen pérdidas a la empresa.

Crédito: Según Izar, J. & Ynzunza, C. (2017). El crédito es una forma de venta, ya que los consumidores, especialmente los de clase media a baja, no tienen recursos suficientes para adquirir los bienes de contado, por lo que al brindarles crédito se fomenta el consumo y se estimula la economía.

El crédito es muy utilizado hoy en día en nuestra economía global debido a que muchos empresarios lo ven como oportunidad ya sea de trabajar capital del banco, proveedores o de casos personales. Es muy común trabajar con créditos porque es otra forma de pago muy utilizada.

Conciliaciones bancarias: Sumup, Debitoor. (S/F). Sostiene que la conciliación bancaria es una comparación que se hace entre los apuntes contables que lleva una empresa de su cuenta corriente (o cuenta de bancos) y los ajustes que el propio banco realiza sobre la misma cuenta.

Es un proceso que permite comparar los valores que la empresa tiene registrados de una cuenta de ahorros o cuenta corriente con los valores que el banco le suministra por medio del extracto bancario, que suele recibirse cada mes.

Las conciliaciones bancarias son realizadas diarias, quincenal o mensualmente por muchas empresas con la finalidad de comparar sus operaciones bancarias de sus bancos con los que trabaja y las operaciones contables registradas diariamente por la empresa, para lo cual se trabaja con los estados de cuenta o extractos bancarios enviados por la entidad bancaria.

Políticas de crédito: Según ESAN, (2016). Sostiene que las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe conceder crédito a un cliente y el monto de este. La empresa no solamente debe ocuparse de los

estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

La política de crédito no es fácil y esta afecta al desempeño general de una compañía. Para establecer la política de crédito, se toman en cuenta 5 factores, que son: los ingresos, los costos, el costo del financiamiento del crédito, la probabilidad de falta de pago y los descuentos en efectivo que la firma establezca.

2.3.2 Liquidez

La liquidez de las empresas: Según Ludeña, J. (2021), señala que la falta de liquidez se da cuando una empresa o persona física no tienen capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras. Es una situación bastante común que deriva en grandes problemas de solvencia.

Es una situación que se produce cuando una empresa o persona no tiene el dinero suficiente, ya sea de forma física como en el banco, para solventar sus deudas de corto plazo. Cuando se trata de falta de liquidez no hacemos referencia únicamente a la necesidad de dinero disponible sino a la dificultad de convertir determinados bienes en dinero líquido a través de su venta.

Rentabilidad: Según Sevilla, A. (2015), señala que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Es un concepto muy importante porque es un indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados, además mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos, por ello es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

El ratio para calcularla es el ratio sobre capital conocido como ROE (Rentabilidad Financiera) en términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.

Insolvencia: Según Cuberos, G. (2005), señala que la insolvencia es la imposibilidad

de una persona o empresa de pagar sus deudas por falla de medios. Una empresa se vuelve insolvente cuando no puede hacer frente a sus obligaciones por lo que se genera una incapacidad de pago. La insolvencia se puede hacer definitiva cuando la deuda es mayor al activo líquido de la empresa.

Muchas veces cuando una empresa se encuentra insolvente ya no tienen la capacidad de cumplir con sus obligaciones, los motivos pueden ser varios pero lo más perjudicial es ya no tener las posibilidades de realizar sus pagos ya sea de personal, proveedores, locales comerciales y etc.

Deficiencia de uso de recursos: Según Westreicher, G. (2020), sostiene que el recurso es aquel medio utilizado para cumplir con un fin que, en el caso de la economía, sería la satisfacción de una necesidad.

Los recursos en economía son aquellos medios disponibles para desarrollar un determinado proceso productivo. Pueden ser recursos humanos que son los trabajadores, así como cualquier persona física y los recursos materiales que son aquellos bienes materiales utilizados para el proceso productivo, como los insumos, los bienes de capital, el espacio físico y etc.

La deficiencia de uso de recursos es cuando no se está utilizando correctamente dichos factores que son necesarios en el proceso productivo y generan problemas en la empresa a corto plazo porque dentro de los recursos que necesita una empresa son los recursos humanos que son el personal, recursos económicos que es el dinero y los recursos productivos que son la materia prima que es muy necesaria.

Política de pagos: Según Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010), señala que las transacciones recurrentes necesarias para mantener un negocio en funcionamiento. Una forma efectiva de gestionarlo es mediante la automatización de procesos, lo cual ayuda a flexibilizar el flujo de efectivo y reinvertir en el negocio.

Son las políticas realizadas por la empresa con la única razón de establecer sus formas de pago desde el momento que realiza sus transacciones económicas con otra persona natural o jurídica, además es una eficiente forma de gestionar los procesos

realizados en la empresa con sus proveedores.

Política de cobranza. Son los procedimientos que tiene la empresa para la recuperación de los créditos otorgados a los clientes y se considera exitoso si el encargado de cobranza logra que se reciba el efectivo.

Según Morales, A. & Morales, J. (2014), Indican que los métodos de cobranza que establezca la empresa, se darán las pautas para una política de cobranza, es decir si la empresa tiene como objetivo la prontitud de sus cobranzas, entonces los métodos que tomaran serán más estrictos, se utilizaran más recursos económicos y la empresa lograra recuperar los créditos otorgados a sus clientes por la venta de sus productos.

Las políticas de cobranza son estrategias que utilizan las empresas para poder realizar sus procesos de cobranzas otorgadas a sus clientes. Estas políticas son realizadas por la misma empresa y el objetivo principal es lograr cobrar dichas deudas y además es considerado como políticas de cobranza eficientes y optimas si se llega a ingresar la mayor cantidad de dinero posible.

Interés: Según, Konfio. (s/f), señala que el interés es el precio que se paga por el uso de un préstamo de dinero. Generalmente se expresa como un porcentaje anual sobre la suma prestada por parte de una institución financiera.

Además, se pueden generar intereses por distintas acciones económicas como por ejemplo cuando empiezan a deber a los proveedores y ellos piden un interés por el tiempo transcurrido y por la demora del impago.

El interés es el porcentaje que paga una persona o empresa por utilizar un dinero ajeno en un tiempo determinado, es muy utilizado en las entidades financieras y bancarias pero también puede cobrarlo una persona natural que se dedique al préstamo de dinero.

El interés es un monto adicional que se cobra en deudas públicas como papeletas, multas, arbitrios, impuestos que no son realizados en el día pactado.

Gestión financiera: Según Escuela de postgrado de Economía y Finanzas, (2022).

Señalan que la Gestión financiera es una de las ramas de las ciencias empresariales que analiza cómo obtener y utilizar de manera óptima los recursos de una compañía. Es decir, esta se encarga de definir como la empresa financiara sus operaciones, para lo cual usualmente se requiere recursos propios y de terceros.

Son estrategias utilizadas por los gerentes de una empresa con el objetivo de detectar, establecer, controlar y supervisar todos los recursos que tiene la empresa para poder cumplir con sus objetivos que es lo principal obtener ingresos y lograr su ciclo productivo.

Así mismo los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrara sus fondos eligiendo, por ejemplo, en que proyecto invertir.

Indicadores financieros: Según Actualícese, (2015). Sostiene que los indicadores financieros son herramientas en las que se utiliza la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado.

Los indicadores financieros son herramientas utilizadas por la alta gerencia para analizar, supervisar y controlar la situación financiera de la empresa como la liquidez, solvencia, rentabilidad, tesorería, capital de trabajo y etc. que son muy importantes según los resultados para su eficiente y óptimo funcionamiento.

Análisis Financiero: Según Cuestionario de USMP, (s/f). Señalan que el análisis financiero es el conjunto de técnicas que utiliza la alta dirección para diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa a una fecha determinada con el propósito de mejorar el proceso de toma de decisiones.

Para realizar un buen análisis financiero es necesario realizar los ratios financieros que nos indican la situación financiera de la empresa basada en sus resultados. Pueden realizarse mensualmente, semestralmente o al año con el objetivo de comparar los resultados

y la situación económica de la empresa.

Riesgo de liquidez: Según Cesce, (s/f). Hace referencia a la dificultad de una empresa para poder hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo debido a la incapacidad de convertir sus activos en liquidez sin incurrir en pérdidas.

Una buena gestión del riesgo de liquidez en las empresas implica el mantenimiento de suficiente efectivo en caja, así como la posibilidad de acceder a créditos financieros o tener capacidad para liquidar sus activos con cierta inmediatez.

Es el riesgo por el que la empresa puede verse afectada cuando ya no cuenta con la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Esto quiere decir que toda empresa debe tener suficiente efectivo para poder pagar sus deudas desde el personal hasta los mínimos pagos varios que son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

2.4. Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

Si se disminuye la morosidad de los clientes el impacto en la liquidez será favorable en las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

2.4.2 Hipótesis Específicas

- a) Si se controla adecuadamente las ventas se logrará el cumplimiento de los pagos en las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.
- b) Si se realiza continuamente el índice de morosidad mejorara la rentabilidad en las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.
- c) Si se analizan adecuadamente los riesgos de cuentas por cobrar se logrará una buena gestión financiera en las empresas del sector Autopartes para vehículos automotores

en el distrito de Ate, año 2023.

2.5. Operacionalización de Variables

2.5.1 Variable independiente

Tabla 2.

Operacionalización independiente. Morosidad de los clientes

Definiciones conceptuales	Espinoza, S; Aquino, W. & Lima, O. (2020), morosidad, en el mundo empresarial y financiero es entendido de diferentes formas. Generalmente hace referencia al interés que se genera al no cumplir una obligación en tiempo y dinero. Por tanto, se considera moroso al cliente que se halla en mora cuando su obligación esta vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.	
MOROSIDAD DE LOS CLIENTES	Indicadores	Índices
	<p data-bbox="576 1048 715 1115">Índice de morosidad</p> <p data-bbox="596 1263 694 1294">Ventas</p> <p data-bbox="517 1473 778 1541">Riesgos en cuentas por cobrar</p>	<p data-bbox="815 1003 1034 1034">Periodo de pago</p> <p data-bbox="815 1061 1193 1093">Cuentas por cobrar vencidas</p> <p data-bbox="815 1128 1177 1160">Cuentas por cobrar del mes</p> <p data-bbox="815 1196 1086 1227">Análisis comparativo</p> <p data-bbox="815 1263 911 1294">Control</p> <p data-bbox="815 1330 959 1361">Evaluación</p> <p data-bbox="815 1397 1257 1429">Análisis de las cuentas por cobrar</p> <p data-bbox="815 1487 1145 1518">Conciliaciones bancarias</p> <p data-bbox="815 1576 1066 1608">Políticas de crédito</p>

2.5.2 Variable dependiente.

Tabla 3

Operacionalización dependiente. Liquidez

Definiciones conceptuales	Hernández, J. (2021), Indica que la falta de liquidez es una situación en la que una empresa o persona física no cuenta con los recursos suficientes para afrontar sus deudas a corto plazo. Se refiere a recursos y no necesariamente a dinero, ya que el deudor entra en este estado cuando tampoco cuenta con determinados bienes que podría convertir en dinero líquido a través de su venta.
---------------------------	---

	Indicadores	Índices
		Reducción de ventas
	Rentabilidad	Insolvencia deficiente uso de recursos Vencimiento
Liquidez	Cumplimiento de los pagos	Políticas de pago Intereses Indicadores financieros
	Gestión financiera	Riesgo de liquidez Derechos de cobro a corto plazo

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de investigación

La presente investigación es aplicada, no experimental, transversal, descriptiva y correlacional

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población (N)

La población que conforma la investigación está delimitada por 42 profesionales, empresarios hombres y mujeres de las 10 pequeñas empresas del sector Autopartes que realizan sus actividades, Provincia de Lima, que se demuestra en la tabla adjunta.

3.2.2 Muestra

Para fines de determinación de la muestra n representativa, se realizó la aplicación del muestreo aleatorio simple, con el objetivo de estimar la cantidad exacta de participantes para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional:

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

Reemplazando valores tenemos:

N = Tamaño de la población.

Z = 1.95 es valor crítico de la distribución de probabilidades normal para un nivel de confiabilidad 95%.

P = Probabilidad de éxito (p = 0.50)

Q = Probabilidad de fracaso (q = 0.50)

e = Margen de error 5%.

n = Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{1.95^2 * 0.5 * 0.5 * 44}{(44-1) * 0.05^2 + 1.95^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 40$$

Tabla 4

Distribución de la muestra

N°	Empresas del sector autopartes	Ubicación	Población	Muestra
1	Corporación WEISER S.A.C.	Comas	6	5
2	Corporación HERSAL S.A.C.	San Martín de Porres	4	4
3	SEDISA S.A.C.	Surco	8	7
4	SHELHO Perú E.I.R.L.	Ceres	1	1
5	Importadora Industrial Corpus S.R.L.	Oscar Benavides	2	2
6	Inversiones Astete S.A.C.	Comas	5	4
7	Tecnifajas S.A.	Av. Argentina	6	5
8	11 Diesel Parts E.I.R.L.	Los Olivos	1	1
9	DUCASSE Comercial S.A.	Miraflores	6	5
10	MVM Supplies S.A.C.	Chorrillos	5	4
TOTAL			44	40

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Para las técnicas de recolección de la información se ha utilizado como instrumento

la encuesta, caracterizado por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a la utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

Andrade (2005), Define “como un método o técnica de recopilación de datos o información que consiste en hacer preguntas a un grupo de personas seleccionadas” (p.58).

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Andrade (2005), define validez como “el grado en que la técnica realmente mida la variable que pretende medir, en ese sentido, la validez viene a ser la cuestión más compleja que debe ser alcanzado en todo instrumento de medición que se aplica” (p.58)

Pérez, J (2014), Manifiesta que la confiabilidad “es una técnica de medición que se refiere al grado en que su aplicación sea repetida al mismo sujeto u objeto, y que produzca iguales resultados”.

Para tal efecto se utiliza la prueba de Alpha de Cronbach. Para la validación del contenido de nuestro instrumento de medición (preguntas del cuestionario) se realizó mediante la Prueba de Alpha de Cronbach.

3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El presente estudio de investigación utilizará el Software Estadístico SPSS Versión22 que accederá a insertar tablas y gráficos para evaluar la relación entre las variables en estudio, en base al diseño correlacional, porque mide el grado de asociación entre dichas variables. El presente estudio de investigación resultará

Del recojo de información mediante los instrumentos elaborados extraído de las variables, para tal efecto se utilizará lo siguiente:

3.5 Aspectos éticos

En la elaboración del proyecto de tesis, se ha dado cumplimiento a la Ética Profesional,

desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del Perú.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Resultados de la encuesta

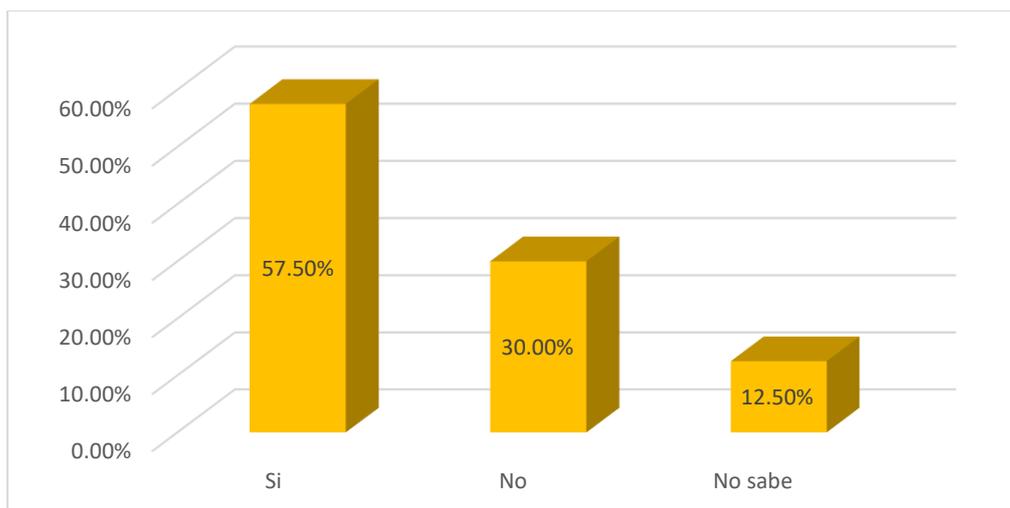
Tabla 5

¿Considera usted que la morosidad de los clientes afecta significativamente a la liquidez de las empresas del sector autopartes en el distrito de Ate?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	23	57,5	57,5	57,5
	No	12	30,0	30,0	87,5
	No sabe	5	12,5	12,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Figura 4

¿Considera usted que la morosidad de los clientes afecta significativamente a la liquidez de las empresas del sector autopartes en el distrito de Ate?



Interpretación: En cuanto a la tabla 5, del 100% de encuestados, se puede evidenciar que el 57.50% de los entrevistados señalan que, si les afecta significativamente la morosidad de sus clientes con respecto a la liquidez de sus empresas, mientras que el 30% consideran que la morosidad de los clientes no les afecta a la liquidez de sus empresas y por último, el 12.50% manifiestan que desconocen si la morosidad incide significativamente en sus empresas.

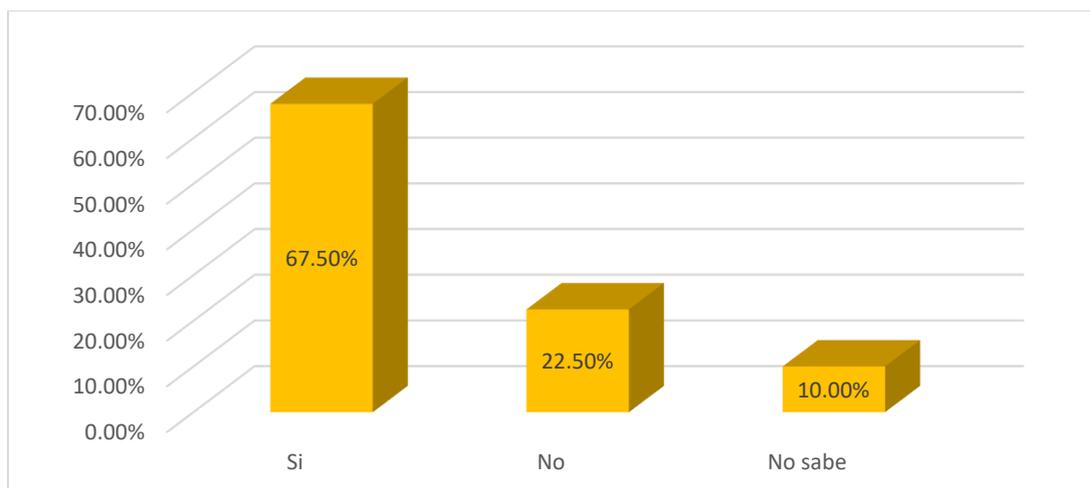
Tabla 6

¿Cree usted que si se realizan índices de morosidad mensualmente no se verá afectada la rentabilidad de las empresas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	27	67,5	67,5	67,5
No	9	22,5	22,5	90,0
No sabe	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 5

¿Cree usted que si se realizan índices de morosidad mensualmente no se verá afectada la rentabilidad de las empresas?



Interpretación: Según la tabla 6, del 100% de encuestados, se puede diferir que el 67.50% de los entrevistados señalan que al realizar mensualmente el índice de morosidad si se refleja la rentabilidad que tienen sus empresas, mientras que el 22.50% no consideran que se verá afectada si no se realizan los índices de morosidad mensualmente. Sin embargo, hay un 10% de los entrevistados señalo que desconocen si la rentabilidad de sus empresas se vio afectada por el uso de los índices de morosidad.

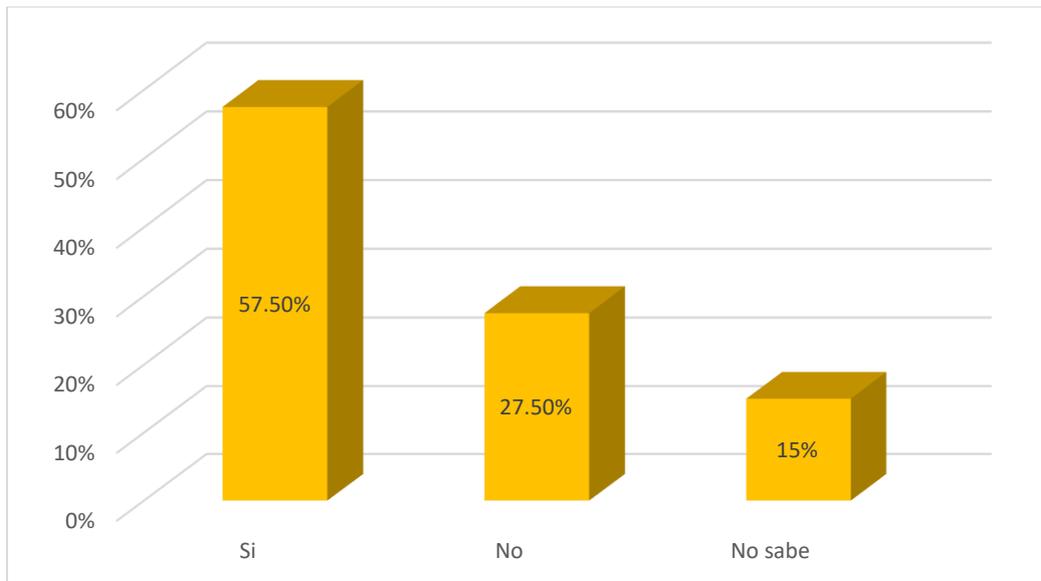
Tabla 7

¿Cree usted que la morosidad de los clientes se debe a una ineficiente política de pagos aplicados en las empresas del sector autopartes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	23	57,5	57,5	57,5
No	11	27,5	27,5	85,0
No sabe	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 6

¿Cree usted que la morosidad de los clientes se debe a una ineficiente política de pagos aplicados en las empresas del sector autopartes?



Interpretación: Según la tabla 7, del 100% de encuestados, Se puede observar que el 57.50% de los entrevistados señalo que existe una ineficiente política de pagos en el sector de autopartes, es por ello que las empresas de este sector son las que tienen más porcentaje de morosidad, el 27.50% no consideran que la morosidad de los clientes se debe a las ineficientes políticas de pagos, mientras que el 15% de los encuestados desconocen de las políticas de pagos.

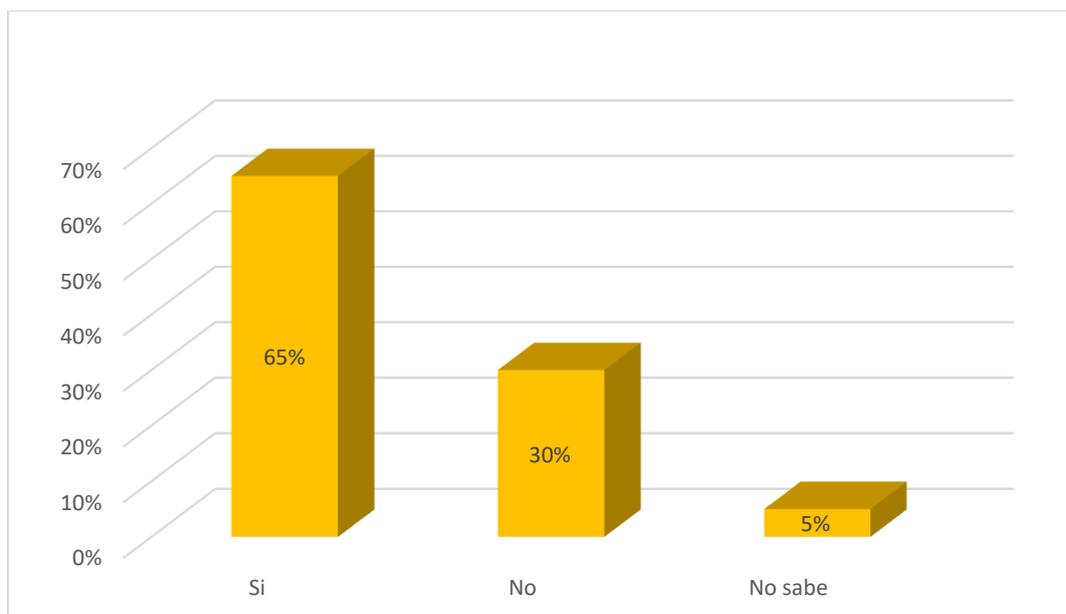
Tabla 8

¿Cree usted que el alto nivel de ventas al crédito impacta negativamente en el cumplimiento de los pagos en las empresas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	26	65,0	65,0	65,0
	No	12	30,0	30,0	95,0
	No sabe	2	5,0	5,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Figura 7

¿Cree usted que el alto nivel de ventas al crédito impacta negativamente en el cumplimiento de los pagos en las empresas?



Interpretación: Según la tabla 8, del 100% de encuestados, se puede observar que el 65% de los entrevistados consideran que un alto nivel de las ventas al crédito impacto negativamente en el cumplimiento de los pagos de sus empresas, mientras que el 30% manifiesta que no existe un impacto negativo a la hora que los clientes realicen el pago de sus deudas, y por último el 5% desconoce si el alto nivel de ventas al crédito impacta negativamente en el cumplimiento de pagos en sus empresas

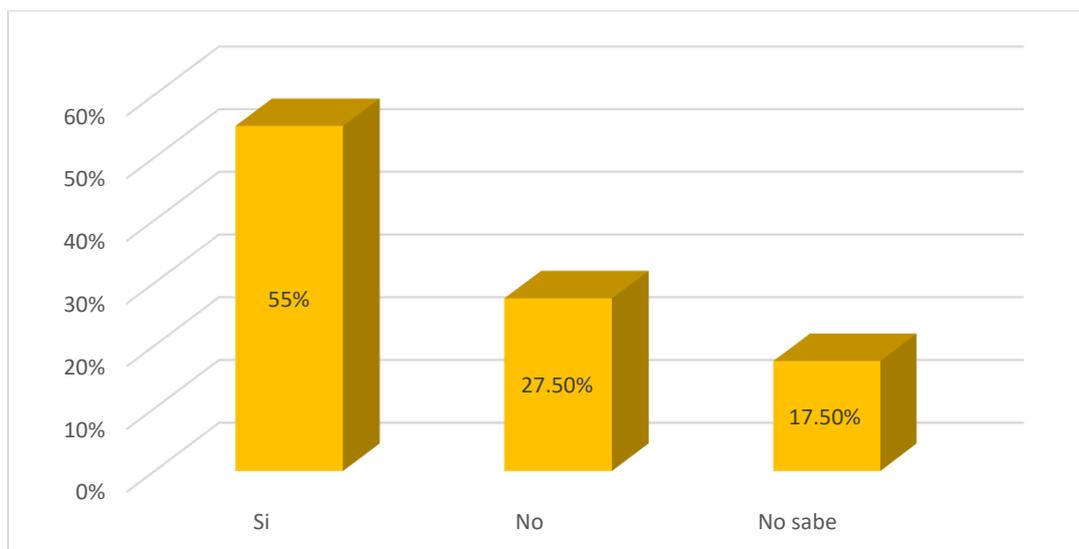
Tabla 9

¿En su opinión como gerente cree usted que el riesgo en las cuentas por cobrar se debe a la mala gestión financiera que tiene una empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	22	55,0	55,0	55,0
	No	11	27,5	27,5	82,5
	No sabe	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Figura 8

¿En su opinión como gerente cree usted que el riesgo en las cuentas por cobrar se debe a la mala gestión financiera que tiene una empresa?



Interpretación: Según la tabla 9, del 100% de encuestados, el 55% de los entrevistados señalo que, el riesgo de las cuentas por cobrar se debe a una mala gestión financiera en sus empresas, mientras que el 27.50% manifiestan que el incremento de las cuentas por cobrar no es debido a la mala gestión financiera, y el 17.50% desconocen de que la mala gestión financiera influya en las cuentas por cobrar de las empresas de sector de autopartes.

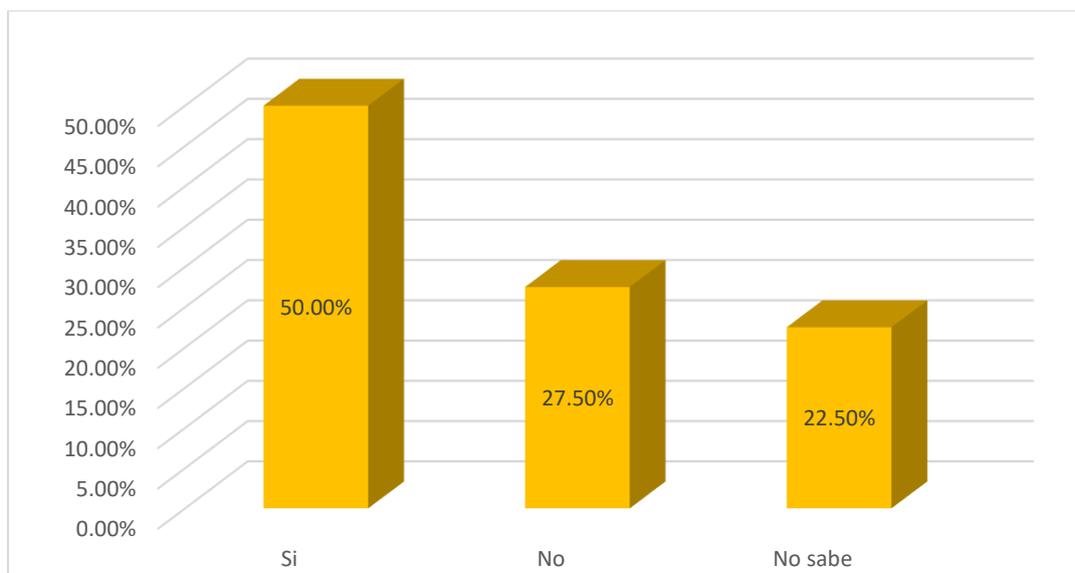
Tabla 10

¿Considera usted que realizar y aplicar políticas de crédito a sus clientes ayudara a que la empresa no presente insolvencia económica a largo plazo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	50,0	50,0	50,0
	No	11	27,5	27,5	77,5
	No sabe	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Figura 9

¿Considera usted que realizar y aplicar políticas de crédito a sus clientes ayudara a que la empresa no presente insolvencia económica a largo plazo?



Interpretación: Según la tabla 10, del 100% de encuestados, se deduce que el 22.50% de los entrevistados no cuentan con conocimientos en cuanto a si se debe o no realizar políticas de crédito en las empresas, mientras que el 50% cree que es necesario realizar y aplicar políticas de crédito para sus clientes con la finalidad que no se presente insolvencia económica a largo plazo y el 27.50% de los encuestados no consideran que la insolvencia económica a largo plazo sea por la aplicación de las políticas de crédito en las empresas.

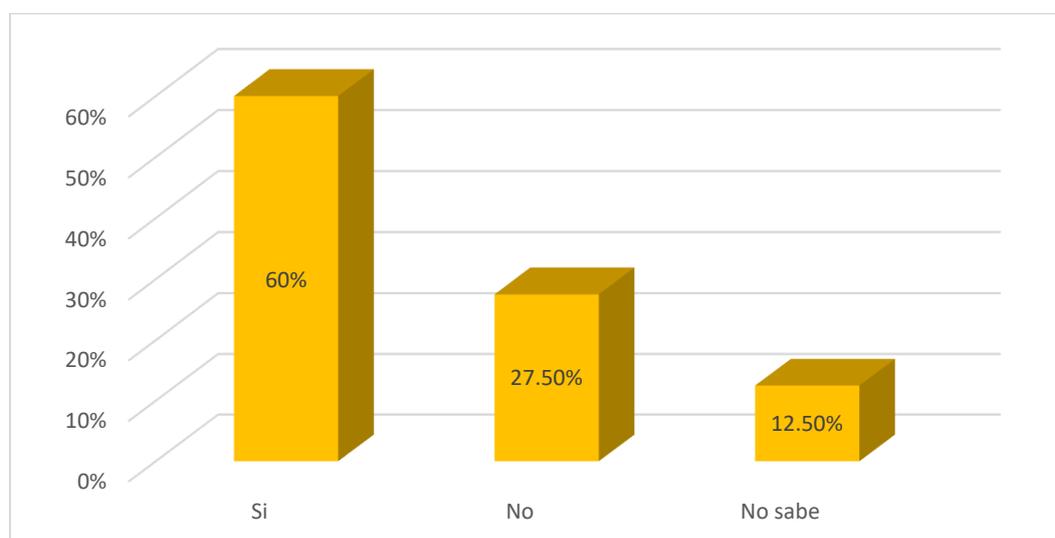
Tabla 11

¿Cree usted que realizando un continuo análisis de las cuentas por cobrar se lograra reducir el riesgo de liquidez en las empresas del sector autopartes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	24	60,0	60,0	60,0
No	11	27,5	27,5	87,5
No sabe	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 10

¿Cree usted que realizando un continuo análisis de las cuentas por cobrar se lograra reducir el riesgo de liquidez en las empresas del sector autopartes?



Interpretación: Según la tabla 11, del 100% de encuestados, un 60% de los entrevistados consideran que, al realizar el análisis de las cuentas por cobrar de manera continua, se puede lograr reducir el riesgo de liquidez en sus empresas. Mientras que el 27.50% de los encuestados manifiestan que la elaboración continua del análisis de las cuentas por cobrar no reduce el riesgo de la liquidez en las empresas, y el 12.50% desconoce si el continuo análisis de las cuentas por cobrar logra reducir el riesgo de liquidez en las empresas del sector autopartes.

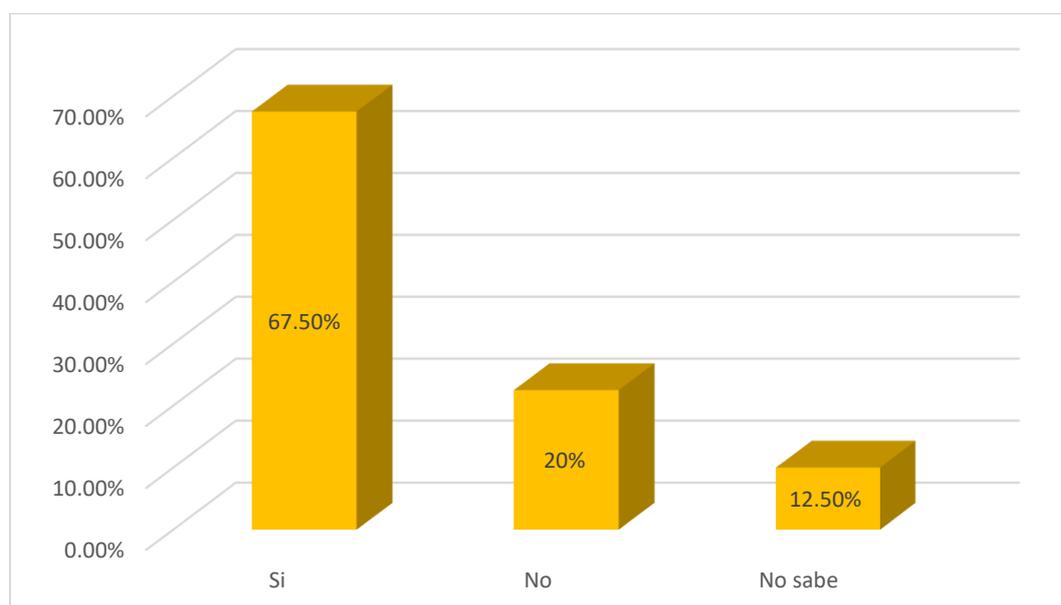
Tabla 12

¿Actualmente en su empresa realizan un seguimiento y análisis que les permita saber el índice de morosidad de sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Si	27	67,5	67,5	67,5
No	8	20,0	20,0	87,5
No sabe	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 11

¿Actualmente en su empresa realizan un seguimiento y análisis que les permita saber el índice de morosidad de sus clientes?



Interpretación: Según la tabla 12, del 100% de encuestados, el 12.50% de los entrevistados carece de conocimiento de que en sus empresas se realice un adecuado análisis de índice de morosidad, mientras que el 20% de los encuestados no realizan el seguimiento del análisis del índice de morosidad de sus clientes que existe en sus empresas y por último el 67.50% tienen conocimientos de que si se realiza un análisis y seguimiento adecuado que les permita saber el índice de morosidad de sus clientes,

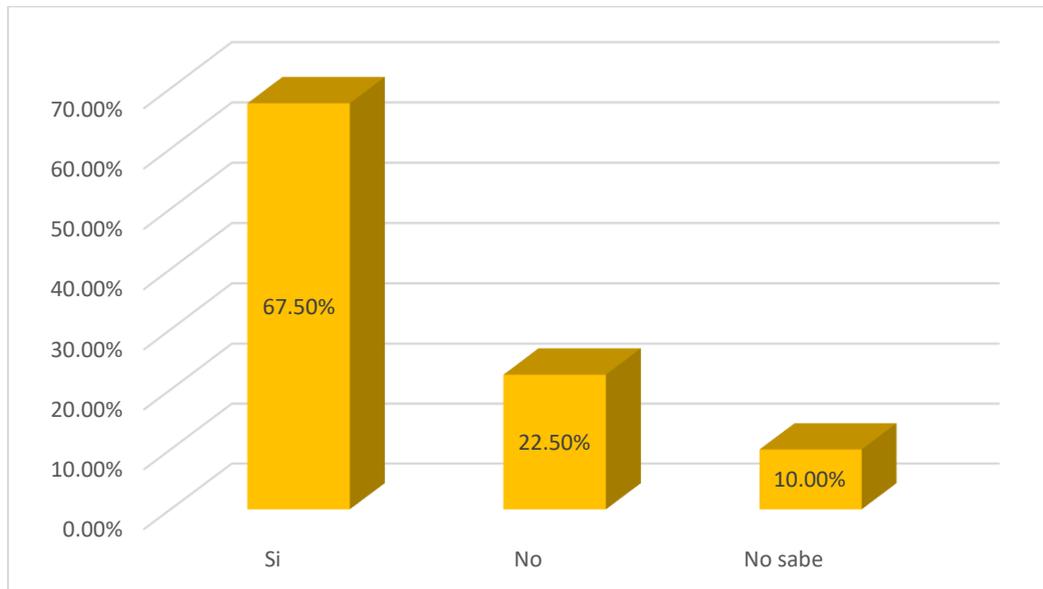
Tabla 13

¿Su empresa cuenta con políticas de créditos eficientes, para aumentar el cumplimiento de los pagos de sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	27	67,5	67,5	67,5
No	9	22,5	22,5	90,0
No sabe	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 12

¿Su empresa cuenta con políticas de créditos eficientes, para aumentar el cumplimiento de los pagos de sus clientes?



Interpretación: Según la tabla 13, del 100% de encuestados, Se observa que, el 67.50% de los entrevistados manifiestan que sus empresas si cuentan con políticas de crédito eficiente , porque de esa manera puede aumentar el cumplimiento de sus pagos de sus clientes, mientras que el 22.50% de las empresas no cuentan con políticas que puedan contribuir con el cumplimiento del pago de deudas por parte de sus clientes, mientras que el 10% carece de conocimiento de que en sus empresas se cuenta o no con políticas de crédito.

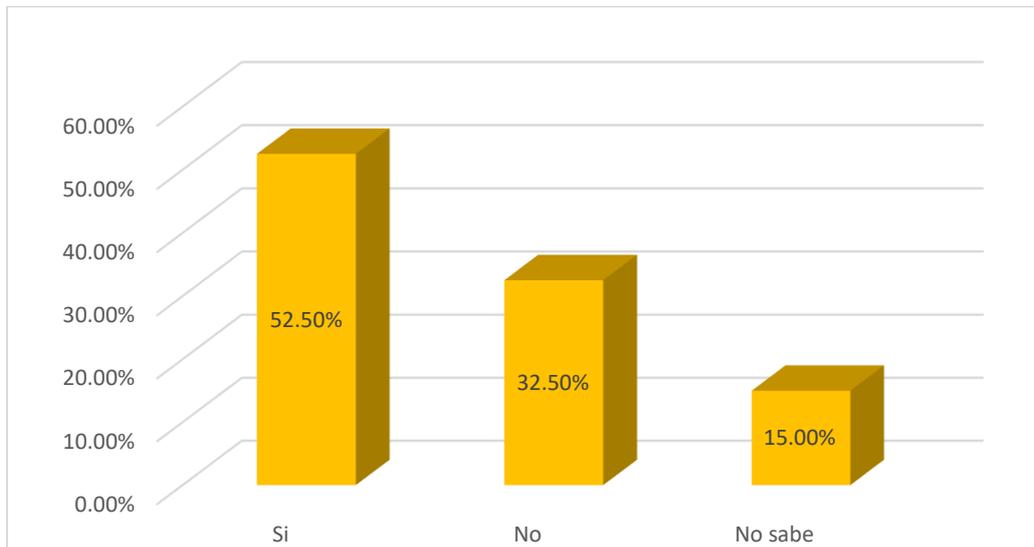
Tabla 14

¿En su opinión cree que la realización de conciliaciones bancarias ayuda a tener un mejor control en la gestión financiera de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	21	52,5	52,5	52,5
No	13	32,5	32,5	85,0
No sabe	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 13

¿En su opinión cree que la realización de conciliaciones bancarias ayuda a tener un mejor control en la gestión financiera de la empresa?



Interpretación: De acuerdo con la figura 14, del 100% de encuestados, el 52.50% de los entrevistados consideran que la realización de las conciliaciones bancarias aporta de manera oportuna en la mejora de la gestión financiera de las empresas, sin embargo, el 32.50% de ellos no consideran oportuna la realización de conciliaciones bancarias para un mejor control, y por último el 15% manifiesta que desconoce si en sus empresas se realice conciliaciones bancarias para mejorar su gestión financiera.

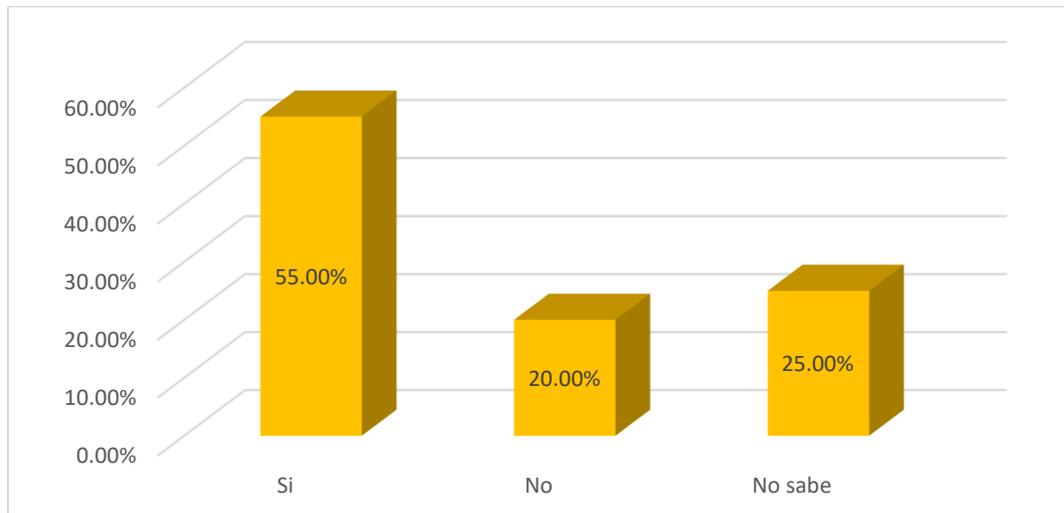
Tabla 15

¿Actualmente sabe cómo ha afectado el deficiente uso de recursos de su empresa con respecto a sus ventas mensuales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Si	22	55,0	55,0	55,0
No	8	20,0	20,0	75,0
No sabe	10	25,0	25,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 14

¿Actualmente sabe cómo ha afectado el deficiente uso de recursos de su empresa con respecto a sus ventas mensuales?



Interpretación: Según la pregunta 15, del 100% de encuestados, se denota que el 55% de los entrevistados conoce la deficiencia del uso de recursos que cuentan sus empresas en cuanto a sus ventas mensuales, mientras que el 20% no conoce el impacto de la deficiencia del uso de recursos en sus empresas, y por último el 25% carece de conocimiento del efecto que genera el deficiente uso de recursos en sus organizaciones y que influye mucho en sus ventas mensuales.

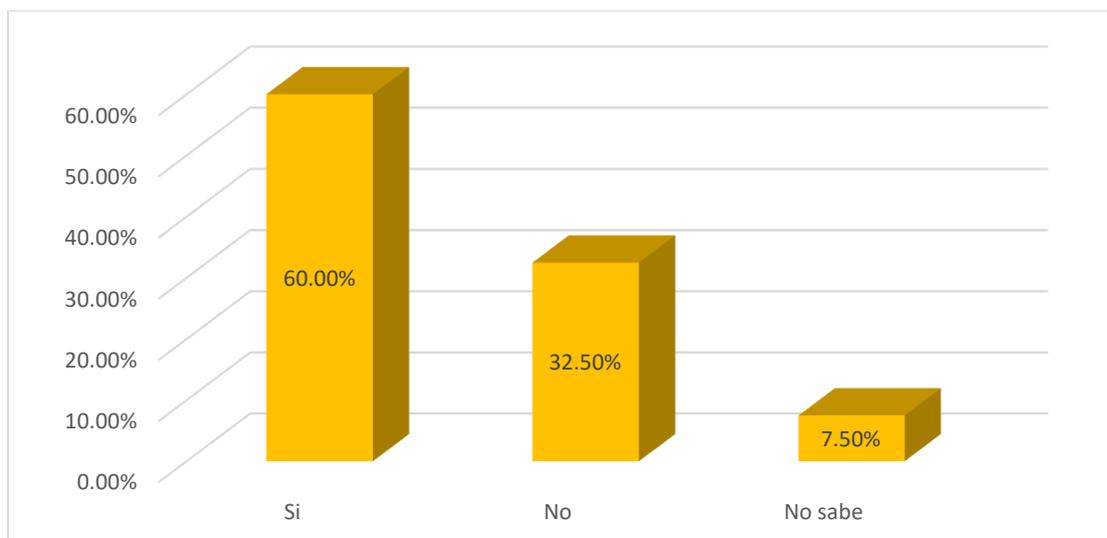
Tabla 16

¿Considera usted que un buen análisis de las cuentas por cobrar en la empresa contribuiría al cumplimiento de los pagos de sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	24	60,0	60,0	60,0
No	13	32,5	32,5	92,5
No sabe	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 15

¿Considera usted que un buen análisis de las cuentas por cobrar en la empresa contribuiría al cumplimiento de los pagos de sus clientes?



Interpretación: Según la pregunta 16, del 100% de encuestados detalla que el 60% de los gerentes entrevistados difieren que llevar un correcto análisis de las cuentas por cobrar en sus empresa contribuye de manera positiva con el cumplimiento de los pagos por parte de sus clientes, mientras que el 32.50% no considera que un buen análisis de las cuentas por cobrar contribuyan con el pago de deudas de sus clientes y por último el 7.50% no sabe si consideran que el análisis de cuentas por cobrar influya en los pago de deudas de sus clientes.

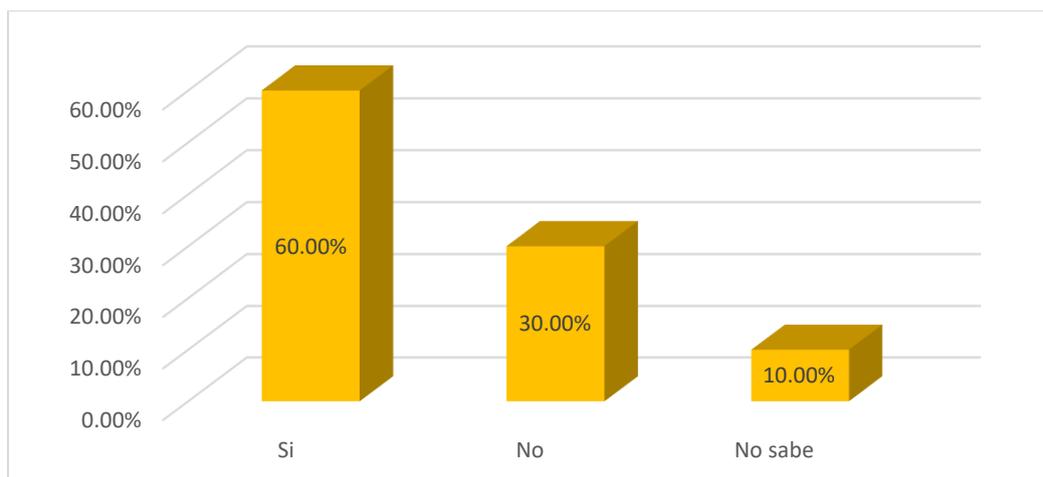
Tabla 17

¿Considera usted que el periodo de pago que se brinda a los clientes influye mucho en la liquidez de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	24	60,0	60,0	60,0
No	12	30,0	30,0	90,0
No sabe	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 16

¿Considera usted que el periodo de pago que se brinda a los clientes influye mucho en la liquidez de la empresa?



Interpretación: Según la pregunta 17, del 100% de encuestados, el 60% de los gerentes encuestados determinan que el periodo de pago que se les da a sus clientes influye con la liquidez que cuenta la empresa, debido a que el incumplimiento de pago de deudas por parte de sus clientes genera poca solvencia económica para hacer frente a sus obligaciones, mientras que el 30% de los gerentes difieren que el periodo de pago no influye con la liquidez que tiene la empresa, Por último, el 10% no determina si el periodo de pago influye directamente en la liquidez de la empresa.

Tabla 18

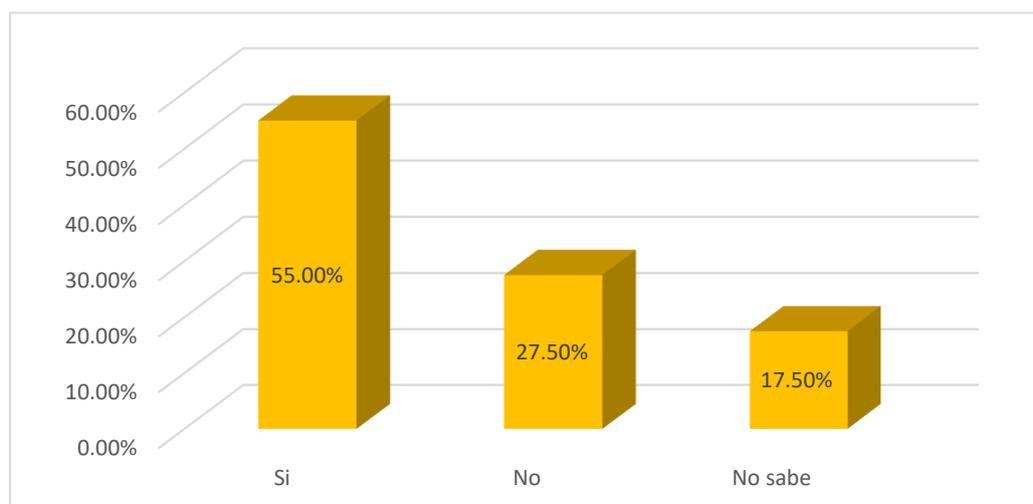
¿Actualmente su empresa utiliza indicadores financieros que ayuden a medir la capacidad de pago frente a sus deudas de corto plazo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	22	55,0	55,0	55,0
No	11	27,5	27,5	82,5
No sabe	7	17,5	17,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Figura 17

¿Actualmente su empresa utiliza indicadores financieros que ayuden a medir la capacidad

de pago frente a sus deudas de corto plazo?



Interpretación: Según la pregunta 18, del 100% de encuestados, se puede detallar que en la actualidad el 55% de los entrevistados si utiliza indicadores financieros en sus empresas, ya que a través de ellos se puede conocer con exactitud la situación en la que se encuentra la capacidad de pago con la que cuenta la empresa frente a sus deudas a corto plazo, mientras que el 27.50% de las personas encuestadas nos dieron a conocer que actualmente sus empresas no utilizan los indicadores financieros por lo que no pueden conocer la capacidad de pago que cuentan ante sus deudas a corto plazo y por último el 17.50% desconoce que se utilicen indicadores financieros en sus empresas que les ayuden a medir la capacidad de pago frente a sus deudas.

4.2 Análisis de fiabilidad

Tabla 19

Morosidad de los clientes/ liquidez

MOROSIDAD DE LOS CLIENTES/ LIQUIDEZ															
Nº	Indice de morosidad			Ventas		Riesgos C x Cobrar			Rentabilidad		Cumpl. Pagos		Gestion Financier		
	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8	ITEM 9	ITEM 10	ITEM 11	ITEM 12	ITEM 13	ITEM 14	
1	1	1	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	18
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
3	3	2	1	3	2	2	1	2	1	2	3	3	1	1	27
4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	17
5	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	19
6	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	17
7	2	1	1	1	2	2	1	3	1	2	1	2	2	1	22
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	15
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
10	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	16
11	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	17
12	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
13	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	16
14	2	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18
15	1	1	2	2	1	3	1	2	1	1	3	3	2	3	26
16	3	2	1	2	3	3	2	1	2	3	1	1	1	3	28
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	16
18	2	1	1	1	3	2	1	2	1	2	2	2	3	2	25
19	1	3	3	2	3	1	2	3	3	3	3	2	2	1	32
20	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	19
21	1	3	1	2	3	1	3	2	3	2	3	2	1	1	28
22	2	3	2	1	2	2	3	3	2	1	3	1	2	3	30
23	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	16
24	3	1	2	1	1	2	3	2	3	3	2	2	3	1	29
25	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	20
26	3	1	3	1	2	2	3	1	3	3	3	2	1	1	29
27	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	3	20
28	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	22
29	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	19
30	2	1	2	1	1	3	3	1	1	2	3	2	1	2	25
31	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	2	20
32	1	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	3	2	29
33	2	2	3	1	3	3	1	2	1	3	3	1	2	1	28
34	1	1	1	1	3	3	1	1	2	2	2	1	2	2	23
35	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	22
36	3	2	2	1	1	3	1	1	1	2	1	2	2	3	25
37	2	2	2	2	2	1	2	3	1	3	3	2	2	3	30
38	1	3	1	2	1	2	1	3	2	2	3	1	2	2	26
39	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
40	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	17
Varianza	0.4975	0.4444	0.544	0.34	0.584	0.6494	0.4994	0.4975	0.4444	0.5344	0.71	0.3994	0.45	0.58438	

Sumatoria de varianzas 7.1794
Var_Suma de_items 28.4844

α Coeficiente de confiabilidad **0.8055**
k Número de ítems 14
Σ Sumatoria de la varianza de los ítems 7.1794
Vt Varianza de la suma total 28.4844

Estimación del coeficiente Alfa de Cron Bach

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

K = Número de ítems del instrumento (número de preguntas)

Si² = Sumatoria de la varianza de cada ítem

St² = Varianza de la suma total

$$\alpha = \frac{14}{14 - 1} \left[1 - \frac{7.1794}{28.4844} \right]$$

$$\alpha = 0.80$$

Tabla 20

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cron	N de
Bach	elementos
,805	14

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Arana (2017) concluye que la morosidad de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa debido a la inexistencia de políticas de créditos y cobranzas las cuales se ven reflejadas en los resultados de los ratios aplicados, por lo tanto, se asocia con la hipótesis general.

Molina & Vásquez (2019), confirman la hipótesis específica 1 y concuerdan que al evaluar el importe de las cuentas por cobrar y su continua exposición a los riesgos de morosidad por parte de los clientes que a la larga se deterioran y generan consecuencias lamentables en la liquidez general, obligan a las empresas a recurrir a otras fuentes de financiamiento y generan un impacto negativo en su situación financiera.

Parra & Flores (2021), ratifican la hipótesis específica 2 y concuerdan la utilización de diferentes estrategias de cobranza permitirán el eficiente desarrollo de liquidez y disminución de riesgos a los que puede estar expuesta la cartera de crédito de las empresas.

Tapia & Reina (2018), confirman la hipótesis específica 3 y concuerdan que una de las falencias más comunes es la falta de análisis financiero de las cuentas por cobrar, debido a que se entregan créditos comerciales a personas que tienen una capacidad de endeudamiento muy alta, y a veces se les dificulta estar al día con sus obligaciones, trayendo

graves secuelas a las empresas que otorgaron el crédito pues, esto afecta su flujo de efectivo y su liquidez.

5.2 Conclusiones

De acuerdo a los resultados de la presente investigación se han elaborado las siguientes conclusiones:

PRIMERA: La morosidad de los clientes impacta negativamente en la liquidez de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

SEGUNDA: El índice de morosidad es utilizado para evaluar la rentabilidad de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

TERCERA: Las ventas repercuten en el cumplimiento de los pagos de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

CUARTA: Los riesgos de cuentas por cobrar determinan en la gestión financiera de las empresas del Sector Autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.

5.3 Recomendaciones

1. Sugerimos, con respecto a la morosidad de los clientes contar con políticas de cobranzas eficientes que ayuden a la liquidez de las empresas a obtener el máximo nivel de cobro de las cuentas por cobrar de las empresas.
2. Sugerimos, que el índice de morosidad con respecto a la rentabilidad aplica que de manera adecuada las políticas de crédito con el fin de establecer previamente los límites de créditos y al mismo tiempo garantizar el pago.
3. Sugerimos, el control de las ventas con el fin de realizar informes que ayuden a la toma de decisiones y hacer posible el cumplimiento de los pagos de manera oportuna y eficaz la gestión financiera de una empresa con respecto a sus recursos y fuentes de financiamiento.

4. Sugerimos, que las cuentas por cobrar por su alto nivel de riesgo de no ser canceladas con respecto a la gestión financiera deben practicar estrategias de control y supervisión.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Lima: Prociencia y Cultura S.A.
- Aguilar, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C año 2012. [Tesis Título profesional, Universidad San Martín de Porres, Lima]. [aguilar_vh.pdf \(usmp.edu.pe\)](#)
- Alejandro, M. y Tóala, S. (2017). Modelo de gestión financiera para control de liquidez en EXPORTJAIME S.A (Tesis de Grado). <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23049/1/TESIS%20EXPORT>
- Álvarez, S. (junio, 2015). Emprendedores. 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa. Expansión. <https://expansion.mx/emprendedores/2015/06/03/7-formas-para-superar-la-falta-de-liquidez-de-tu-empresa>
- Arana, J. (2017). La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017. [Tesis de título profesional, Trabajo para optar el título profesional, Universidad Privada del Norte, Lima]. [repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13515/Arana_Mera_Jacklyn_Milagritos.pdf?sequence=4&isAllowed=y](#)
- Asociación Automotriz del Perú (AAP, 2021). Sector automotor registra su menor tasa de crecimiento en el 2022. <https://aap.org.pe/inei-sector-automotor-registra-su-menor-tasa-de-crecimiento-en-el-2022/>
- Asociación Automotriz del Perú (AAP, 2021). Sector automotriz creció 32.6% durante todo el año. [SECTOR AUTOMOTRIZ CRECIÓ 32.6% DURANTE TODO EL AÑO | Asociación Automotriz del Perú \(aap.org.pe\)](#)
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro. Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados*. Barcelona: Profit Editorial, S. L. [Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar ... - Pere Brachfield Alsina - Google Libros](#)

- Brachfield, P. (2013). Causas que provocan la Morosidad. *Revista Contable*, 11,7.
- Brachfield, P. (junio, 2012). Causas que provocan la morosidad. Blog Brachefiel Credit & Risk Consultants. [Causas que provocan la morosidad - Credit & Risk Consultants \(perebrachfield.com\)](http://perebrachfield.com)
- Caipo, O. (enero, 2022). Presidente Castillo debe dar el ejemplo de transparencia. Presidente de la CONFIEP. Entrevista publicada en Diario Correo. <https://www.confiep.org.pe/noticias/oscar-caipo-presidente-de-la-confiep-presidente-castillo-debe-dar-el-ejemplo-de-transparencia/>
- Cámara de Comercio de Lima (CCL, junio 2022). Más de 135,000 mypes cerraron en pandemia y dejaron sin empleo a 540.000 peruanos. Diario el Comercio. <https://elcomercio.pe/economia/peru/ccl-mas-de-135000-mypes-cerraron-en-pandemia-y-dejaron-sin-empleo-a-540000-peruanos-rmmn-noticia/>
- Cesce, (s/f). Riesgo de liquidez: ¿Qué es y porque es importante? <https://www.cesce.es/es/glosario/riesgo-de-liquidez>.
- Coll, F. (1 mayo 2021). Índice de morosidad. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/indice-de-morosidad.html#:~:text=Redactado%20por%3A%20Francisco%20Coll%20Morales%20Revisado%20por%3A%20Guillermo,de%20pr%C3%A9stamos%20y%20cr%C3%A9ditos%20concedidos%20por%20dicha%20entidad>.
- CONFIEP, Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (julio, 2022). Presenta propuestas para fortalecer el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú. <https://www.confiep.org.pe/prensa/confiep-presenta-propuestas-para-fortalecer-el-desarrollo-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-en-el-peru/>
- Cuestionario de Universidad San Martín de Porres para el examen oral, (2020), Material realizado por docentes de la universidad.
- Cuberos, G. (Junio 2005). Insolvencia: evolución de un concepto. Universidad de los Andes,

Facultad de Derecho, 27.

<https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/3972053d-5821-4f98-b4b0-be5907531d02/content>.

Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo. (16, Febrero 2011), por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (versión refundida) Texto pertinente a efectos del EEE. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/ministerio/participacion_publica/consulta/ficheros/ECO_Pol_CP_20210219_CreacionEmpresas.pdf

Esan. (13 diciembre, 2016). Conexionesan.Productor, & Escuela de Administración de Negocios para Graduados. Perú, La política de créditos de una entidad financiera.

<https://www.esan.edu.pe/apuntesempresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>.

Escuela de postgrado de Economía y Finanzas, (17 octubre, 2022), Que es la gestión financiera y por qué es importante. <https://postgradoeconomia.com/gestion-financiera-ventajas-importancia/>.

Espinoza, S., Aquino, W., Lima, O., Villafuerte, R., Sánchez, J., & Mamani, K. (2020). La morosidad: factores motivacionales de los responsables financieros, en el contexto del COVID – 19. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 37 - 49. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1395

Espinoza, S.; Aquino, W. y Lima, O. (2020). La morosidad: factores motivacionales de los responsables financieros, en el contexto del COVID – 19. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 37 - 49. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1395

Espinoza, S.; Aquino, W. y Lima, O. (2020). La morosidad: factores motivacionales de los responsables financieros, en el contexto del COVID – 19. *Revista Valor Contable*. Vol.

7, Núm. 1, (37-49) file:///C:/Users/DALE%20U/Downloads/1395-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2328-1-10-20201214%20(2).pdf

GALA, A. (junio, 2008). Consejos para evitar la morosidad. La Gaceta de los Negocios.

Hernández, J. (octubre, 2021). *¿Qué es un abogado mercantil y cómo puede ayudarte?* JM Hernández Abogados. <https://jmhabogados.com/que-es->

Hurtado, J. (2019) Gestión de Riesgos y su Influencia en la Morosidad en la Institución Educativa Alexander Fleming de la Ciudad de Tacna Periodo 2014 – 2017. Universidad Privada de Tacna. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/883>

Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP, 2020) de la Cámara de Comercio de Lima. Número de empresas en el Perú se desaceleró en el 2020 tras crecer 1,6%. <https://lacamara.pe/numero-de-empresas-en-el-peru-se-desacelero-en-el-2020-tras-crecer-16/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020). Número de empresas en el Perú se desaceleró en el 2020 tras crecer 1,6%. <https://lacamara.pe/numero-de-empresas-en-el-peru-se-desacelero-en-el-2020-tras-crecer-16/?print=print>

Izar, J. & Ynzunza, C. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 13 (24), 47 – 62. <https://journal.poliqgran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/701/786>.

Konfio, (s/f). Interés ¿qué es y cómo influye en tu crédito empresarial? <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-interes/>.

Llontop, M., Morales, R. (2021). Estrategias de cobranza para disminuir el índice de morosidad en el centro educativo particular parroquial Augusta López Arenas, 2019. Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/9068>

Ludeña, J. (2 mayo, 2021) Economipedia.com *Falta de liquidez*, <https://economipedia.com/definiciones/falta-de-liquidez.html>.

Ministerio de economía y finanzas (MEF, noviembre, 2021). Normas Internacionales de Contabilidad Oficializadas NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes. Compendios - Ministerio de Economía y Finanzas - Plataforma del Estado Peruano (www.gob.pe)

Molina, D & Vásquez, Y (2019). Incidencia de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa Vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF. [Trabajo Previa a la obtención del título de Contador Público. Universidad Cooperativa de Colombia – Sede Cali] Incidencia de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF. (ucc.edu.co)

Moody's Investors Service. (17 mayo, 2022). *Moody's: los riesgos de liquidez van en aumento en las compañías peruanas*. Vice President de Moody's. Forbes Staff. Economía y Finanzas <https://forbes.pe/economia-y-finanzas/2022-05-17/moodys-los-riesgos-de-liquidez-va-en-aumento-en-las-companias-peruanas>

Morales, A. & Morales, J. (2014). *Economía Digital. Crédito y Cobranza*. Primera Edición. México: Grupo Editorial Patria, <chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://tavapy.gov.py/biblioteca/wp-content/uploads/2022/05/Morales-Castro-J-Credito-y-cobranza.pdf>

Parra, E & Flores, J (2021). Evaluación de las cuentas incobrables y su incidencia en la liquidez por el COVID19 de la empresa Milanplastic S.A. [Tesis para optar por el título de Contaduría Pública Autorizada. Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/58765/1/PARRA%20ANDRADE%20ELENA%20MENDY-FLORES%20SALTOS%20JOSELYN%20BARBARA.pdf>

Pazo, E & Zapata, J. (2022). La gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de la Victoria año 2019-2020". [Tesis de título profesional,

- Universidad de San Martín de Porres, Lima]. [pazo_cel-zapata_jjq.pdf \(usmp.edu.pe\)](#)
- Pérez, J. (27 de julio de 2014). Como calcular el coeficiente Alfa de Cronbach.
<https://asesoriatensis1960.blogspot.com/2014/07/coeficiente-alfa-de-cronbach.html>
- Rodenas Abogados (s/f). La falta de liquidez en la empresa: causas y soluciones. España: Blog bufete de abogados en Madrid. https://www.rodenasabogados.com/falta-de-liquidez-empresa/#Cuales_son_las_consecuencias_de_la_falta_de_liquidez_en_una_empresa
- Rodríguez, A. (2019). La gestión de créditos y cobranzas en la liquidez de la empresa Makro Perú S.A.C en año 2018- Ate-Lima. [Tesis para obtener el grado de bachiller, Universidad Peruana de las Américas, Lima].
[Repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/574/LA%20GESTION%20DE%20CREDITOS%20Y%20COBRANZAS%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MAKRO%20PERU%20S.A.C.%20EN%20AÑO%202018%20-%20ATE%20-%20LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=](https://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/574/LA%20GESTION%20DE%20CREDITOS%20Y%20COBRANZAS%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MAKRO%20PERU%20S.A.C.%20EN%20AÑO%202018%20-%20ATE%20-%20LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=1)
- Rodríguez, E. (17 mayo, 2022). *Moody's: los riesgos de liquidez van en aumento en las compañías peruanas*. Vice President de Moody's. Forbes Staff. Economía y Finanzas
<https://forbes.pe/economia-y-finanzas/2022-05-17/moodys-los-riesgos-de-liquidez-va-en-aumento-en-las-companias-peruanas>
- Sánchez, B. (6 junio, 2020). *Scribd: Riesgos en las cuentas por cobrar*
https://es.scribd.com/document/464546402/RIESGOS-EN-LAS-CUENTAS-POR-COBRAR#from_embed.
- Sevilla, A. (4 noviembre, 2015), Economipedia.com *Rentabilidad*,
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.
- Siguas, A. (2019). El proceso de otorgamiento de crédito y su relación con la clasificación crediticia del deudor en la empresa de Bienes y Servicios para el Hogar S.A.C., Iquitos, Periodo – 2018. Universidad Privada de la Selva Peruana. Obtenido de
<http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/81/ALDO%20FLAVIO%20SIGUA>

S%20SOTO.pdf

Significados (1 noviembre, 2023). Ventas. <https://www.significados.com/venta/>

SumUp (14 de abril de 2023). Morosidad. ¿Qué es la morosidad? [Datáfono de tarjetas de crédito portátil | SumUp](#)

SumUp (S/F). Conciliación bancaria. ¿Qué es la conciliación bancaria? [Datáfono de tarjetas de crédito portátil | SumUp](#)

<https://debitoor.es/glosario/definicion-de-conciliacion-bancaria>.

SUNAT, (2022), Impuesto a la Renta (IR). Normas legales. [Normas Legales | Renta 2022 \(sunat.gob.pe\)](#)

Tapia, E & Reina, B. (2018). Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez. [Tesis de título profesional. Universidad Guayaquil – Ecuador]. [T-ULVR-2238.pdf](#)

Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010), Fundamentos de Administración Financiera, Decimotercera edición, 14, 520. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>.

Westreicher, G. (15 julio 2020), Economipedia.com, *Recurso*, <https://economipedia.com/definiciones/recurso.html>.

Wild J., Subramanyam K., y Halsey R. (2011). Análisis de los estados financieros, (9° ed.) México, McGrawHill, pp. 5, 655

ANEXOS

Anexo1. Matriz de consistencia

TÍTULO: LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AUTOPARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES EN EL DISTRITO DE ATE, PERIODO 2023.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE		METODOLOGIA
			Independiente	Dependiente	
Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis principal			Tipo de investigación diseño de investigación: No experimental. Descriptivo – Correlacional Población: Está delimitada por 42 profesionales de las 10 pequeñas empresas del sector Autopartes en el distrito de Ate. Muestra: Según muestreo aleatorio simple, se determinó en 40 empresas. Técnicas de investigación: Encuesta Instrumentos de investigación: El cuestionario
¿De qué manera incide la morosidad de los clientes en la liquidez de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?	Determinar si la morosidad de los clientes incide en la liquidez en las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023	Si se disminuye la morosidad de los clientes el impacto en la liquidez será favorable en las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.	Morosidad de los clientes	Liquidez	
Problemas secundarios	Objetivos secundarios	Hipótesis secundarias	INDICADORES		
¿De qué manera el índice de morosidad influye en la rentabilidad de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?	Evaluar si el índice de morosidad influye en la rentabilidad de las empresas fabricantes de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores en el distrito de Ate 2022.	Si se controla adecuadamente las ventas se logrará el cumplimiento de los pagos en las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.	Índice de morosidad	Rentabilidad	
¿En qué medida las ventas influyen en el cumplimiento de los pagos de las empresas del sector autopartes Para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?	Analizar si las ventas influyen en el cumplimiento de los pagos de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.	Si se realiza continuamente el índice de morosidad mejorara la rentabilidad en las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023.	Ventas	Cumplimiento de los pagos	
¿De qué manera los riesgos de cuentas por cobrar inciden en la gestión financiera de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023?	Determinar de qué manera los riesgos de cuentas por cobrar inciden en la gestión financiera de las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023	Si se analizan adecuadamente los riesgos de cuentas por cobrar se lograr la buena gestión financiera en las empresas del sector autopartes para vehículos automotores en el distrito de Ate, año 2023	Riesgo en cuentas por cobrar	Gestión financiera	

