

Informe de Tesis - Jamely Castillo Cotrina

por JAMELY ELIZABETH CASTILLO COTRINA

Fecha de entrega: 16-oct-2023 11:18a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2185612186

Nombre del archivo: CUENTAS-PORCOBRAR-Y-LIQUIDEZ-ok-1_1.docx (485.01K)

Total de palabras: 12936

Total de caracteres: 66822

18

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE TRUJILLO

BENEDICTO XVI

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONOMICAS**

PROGRAMA DE ESTUDIOS: CONTABILIDAD Y FINANZAS



2

**CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CMYK
IMPLEMENTACIONES PUBLICITARIAS S.A.C EN LA CIUDAD DE
TRUJILLO**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PUBLICO**

AUTOR (ES):

Br. Jamely Elizabeth Castillo Cotrina
Br. Luis Geremias Inga Villanueva

ASESOR(A):

Dr. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes

9

LINEA DE INVESTIGACION

Gestión financiera, control y auditoria

TRUJILLO – PERU

2022

Resumen

Se estableció la relación entre las dos variables de estudio. La metodología del presente trabajo es la siguiente es aplicada y el diseño de esta investigación es no experimental descriptivo correlacional, donde la muestra está integrada por indicadores de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa del periodo 2019. Del mismo modo, se utilizó ficha de observación de cuentas por cobrar y liquidez como instrumento de recolección de datos. Se determinó el nivel de cuentas por cobrar, durante el año 2019, predominando éste dentro de la expectativa a 58% (7 meses), seguido de sobre la expectativa (4 meses) y solo 8% (1 mes debajo de la expectativa), lo que lleva a inferir un nivel de cobranza buena, y dado que solo durante 1 mes estuvo debajo de las expectativas, se puede deber a factores estocásticos. Se determinó el nivel de liquidez, durante el 2019 siendo este sobre la expectativa (50%, 6 meses) y solo un mes estuvo debajo de la expectativa, lo que juntamente con controvertidos resultados en prueba acida (75% debajo de la expectativa) y razón de efectivo (100% debajo de la expectativa) se infiere que fue por factores estocásticos. Se determinó el manejo del desempeño de cuentas por cobrar, es decir la gestión humana, más allá de los resultados contables, donde predominó un 63% dentro de la expectativa y solo un 13% debajo de la expectativa. Se determinó el manejo del desempeño de liquidez, predominando dentro de la expectativa en un 63% y por sobre las expectativas en un 25%.

Palabras Clave: Cuentas por cobrar, liquidez, Empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

Abstract

The connection of accounts receivable and liquidity was determined. The methodology according to the purpose is applied and according to the design it is non-experimental descriptive correlational, where the sample was made up of indicators of accounts receivable and liquidity of the company for period 2019. Likewise, the observation sheet of accounts receivable and liquidity as a data collection instrument. The level of accounts receivable was determined, during the year 2019, prevailing within the expectation at 58% (7 months), followed by above the expectation (4 months) and only 8% (1 month below the expectation), which leads to inferring a good collection level, and since it was below expectations for only 1 month, it could be due to stochastic factors. The level of liquidity was determined, during 2019 this being above the expectation (50%, 6 months) and only one month was below the expectation, which together with controversial results in the decisive test (75% below the expectation) and cash ratio (100% below expectation) is inferred to be due to stochastic factors. Accounts receivable performance management was determined, that is, human management, beyond accounting results, where 63% prevailed within the expectation and only 13% below the expectation. Liquidity performance management was determined, prevailing within the expectation in 63% and above expectations in 25%.

Keywords: Accounts receivable, liquidity, Company CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

I. INTRODUCCIÓN

En el contexto globalizado de la actualidad las empresas venden sus bienes así también servicios en efectivo y también dan plazo a sus clientes Cuando realizan ventas al crédito, los clientes son evaluados para otorgarles una línea de crédito, en función a dicha evaluación se procede atender la solicitud de crédito o negárselo. Después de transcurrido el plazo establecido de una venta a crédito se espera el pago de parte del cliente. Por diferentes motivos los pagos a los proveedores no siempre son en la fecha acordada. Esta situación afecta a la empresa ya que tiene compromisos en un periodo corto como también a mediano plazo con sus colaboradores, suministradores, impuestos.

Si analizamos que la liquidez en este país está muy de actualidad en estos momentos, la gente tiene un montón de indicadores de liquidez, pero pocos están a favor en cuanto a la precisión de estas mediciones. La distribución se encuentra en el corazón de todo y sabe de liquidez a la perfección. Su modelo de negocio consiste en suministrar liquidez con una dinámica de mercado transitoria amplia e incomprensible, con estrategias y soluciones trascendentes obligatorios a una regularidad mucho más frecuente para los temas de responsabilidad” (Hataj y Henry, 2017).

Gonzales y Sanabria (2016), Es una carencia que preocupa a la población por las dificultades que atravesamos hoy en día para encontrar vías de aprobación de entidades. Los balances financieros se encargan de la administración de créditos o monedas, contabilización y liquidez. También, Rivero (2014) agregó en relación a las deudas pendientes, es el préstamo que una empresa da a los individuos que compran sus productos o servicios, que el crédito sólo recibe, pero no hay ningún documento entre ellos, se refiere a un producto ofrecido a crédito. Es la forma principal de crear obligaciones de compensación, su oficio primordial es conservar a los consumidores actuales y conservar más clientes y, finalmente, lograr una mejor situación en el mercado.

La empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C se inició en el mercado en 2013, centrándose en la impresión e instalación de lonas publicitarias y en la producción de estructuras metálicas. La empresa no tiene una política de asignación de créditos, pero la mayoría de las ventas que realiza son a plazos. La empresa tampoco tiene un sistema de cobranza establecido, lo que genera a la entidad momentáneamente se encuentre en dificultades para responder frente a sus prontas obligaciones, ya que se concentra en las ventas, pero descuida el ingreso de liquidez.

Es por ello que se ha considerado plantear el siguiente **problema general**: ¿Cuál es la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C?

Y como problemas específicos tenemos los siguientes:

1. ¿Cuál es la relación que existe entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C?
2. ¿Cuál es el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.?
3. ¿Cuál es el nivel de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.?
4. ¿Cuál es el manejo del desempeño de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C., ?
5. ¿Cuál es el manejo del desempeño de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.?

Así mismo se ha considerado el **objetivo general**: Determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C., siendo los **objetivos específicos**:

1. Determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C
2. Determinar el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.
3. Determinar el nivel de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.
4. Determinar el manejo del desempeño de las cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.
5. Determinar el manejo del desempeño de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

Desde el punto de vista teórico, el estudio ha contribuido a la organización CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C a optimizar las capacidades de liquidez tomando medidas para mejorar la política crediticia, ya que permite un mejor análisis de la situación de los deudores y mejora el nivel de respuesta a las obligaciones de pago, mejorando así el crédito futuro y creando mayores oportunidades de beneficios económicos desde un estudio teóricamente fundamentado, ya que pretende revelar y mejorar los aspectos teóricos, la base de conocimientos y el proceso de la asignatura para lograr la calidad de los resultados. La investigación desarrollada en relación con el **contexto metodológico** es tanto un enfoque cuantitativo para la recogida de datos como una correlación descriptiva para probar las hipótesis. **Desde un punto de vista pragmático**, se demostró que el problema de hoy en día de la organización permitía tomar mejores decisiones de gestión, y los directivos de la empresa pudieron analizar si era necesario introducir cambios en procedimientos dentro de la entidad, generando fácilmente mejoras efectivas en las ventas, y la gestión de cobros, que también busca actualizar los flujos de caja previstos para garantizar un seguimiento continuo, evitando así situaciones de peligro. Este trabajo es de especial interés por su contribución a que los directivos y gestores de las empresas dispongan de cualquier equipo si se requiere para tener mejores resultados como respuesta.

El presente trabajo cuenta con las siguientes justificaciones, como la **justificación teórica**, para lograr realizar este proyecto de investigación científica tuvimos que recolectar e indagar en libros de diferentes autores vinculados a las variables como por ejemplo libros, tesis, fuentes teóricas, fuente bibliográficas con la finalidad de comprender el tema. En lo que corresponde a la **justificación práctica**, este trabajo es de especial importancia ya que muestra la situación actual de la empresa lo que admitirá mejora de las decisiones gerenciales de la empresa cmyk implementaciones publicitarias s.a.c .La **justificación metodológica**, determina que este estudio se puede convertir en referente para elaborar futuras investigaciones. Finalmente, la **justificación social**, esta investigación se realiza porque es necesario mejorar la liquidez de las pymes para que puedan ser más competitivas en su entorno.

Para sustentar teóricamente esta investigación se ubicó los siguientes antecedentes al objetivo de estudio:

A **nivel internacional** tenemos a Vera (2020), Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la distribuidora Walter caicedo s.c.c., periodo 2017-2018. en la Universidad Tecnica Estatal de Quevedo., para la obtener del grado académico de Magíster en contabilidad y auditoría, su principal objetivo es evaluar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de Walter Caicedo S.C.C. en el período 2017-2018. El autor llegó a la siguiente conclusión: Se observan varios problemas relacionados con el consentimiento de crédito y el esclarecimiento de las condiciones en cuanto a tiempo, plazos y montos, es decir, al momento de conceder préstamos o realizar negociaciones con clientes, no existen pautas adecuadas, de tal manera que se gestione una protección para la empresa teniendo en cuenta terminos que beneficien a ambas empresas.

Moran y Calda (2019) en su disertación sobre analizar el impacto de las cuentas por cobrar del exterior en la liquidez de la compañía EMPACRECI S.A., Universidad de Guayaquil, para obtener el título de contador público autorizado, de diseño empírico y de tipo de averiguación detallada, la población que se usará en la averiguación va a ser la zona financiera que está constituida por 13 empleados y la muestra. En la indagación por ser una población reducida se procederá a tomar como muestra a 12 colaboradores del área financiera. Su objetivo general es analizar el impacto de las cuentas por cobrar del exterior en la liquidez de la organización EMPACRECI S.A. Los autores llegaron a la siguiente conclusión: La compañía no tiene una guía clara de política de crédito y recuperación, que es un paso clave en el proceso, y la empresa necesita proporcionar a los clientes extranjeros una reducción de la deuda externa. Siente este procedimiento sin recuperación por las excelentes ventas que hace, pero en caso quiera seguir en el mercado, tiene que estar listo para cualquier caso externo o interno que pueda surgir.

Hurtado (2017) en su tesis doctoral sobre el impacto en la liquidez de los almacenes de bonos y almacenes Casa Araujo, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil para sacar el título de ingeniero contable y auditor, de enfoque cualitativo y de tipo descriptivo del estudio, la población de estudio es la muestra en esta investigación. El estudio se trata como una muestra para toda la población. Su principal objetivo es analizar el impacto de la deuda en la liquidez de los almacenes de la Casa Araujo. El autor llegó a la siguiente conclusión: es posible concluir que, de ser así, el depósito no contaba con ninguna nivelación de liquidez inferior o deplorable, por lo que no era confiable, es decir, posee ratio bueno,

información contable y financiera, y a través del análisis era posible pasar a uno mejor. Y, sin duda, también demostró que, en lo que al ámbito fiscal se refiere, podía registrar menos impuestos, tal y como se recoge en su declaración revisada y el reajuste del impuesto a la renta del 2015.

Lino (2018) en su tesis sobre administración de cuentas por cobrar y liquidez en la compañía comercializadora Ecuatoriana de calzado, COMECSA S.A., Cantón La Libertad, año 2017, Universidad para obtener el título de contabilidad y auditoría, de diseño no empírico y de tipo de averiguación cualitativa, la población está dirigida a los colaboradores que labora en la compañía y está constituida por 3 personas y la muestra el total poblacional debido al tipo de muestreo es no probabilístico teniendo presente que la población es finita y margen de error es exiguo. Finalmente se concluye que, la gestión de los recibos es ineficaz en la empresa, los procedimientos de préstamo provocan un alto nivel de ansiedad en la rehabilitación de las carteras, no se aplica ningún valor adicional ni interés por el incumplimiento de los niveles de deuda de los clientes y, sí, un mecanismo que puede contribuir eficazmente a esta gestión.

A nivel nacional tenemos a Pelayo (2021), en su tesis sobre cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en una empresa de servicios de publicidad, distrito de La Victoria, 2020, Universidad Privada del Norte, para obtener el título profesional de contador pública, tipo de investigación metodológica cuantitativa y su diseño no experimental, la población de estudio es de 30 trabajadores. Su objetivo general es determinar las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez. Los autores llegaron a las siguientes conclusiones: se evidenció una relación significativa ($p\text{-valor}=0.000$) y positivamente alta ($Rho=0.862$) entre la variable "cuentas por cobrar" y la variable "liquidez", lo que sugiere que la empresa debe aumentar la liquidez al aminorar el nivel de deudas por cobrar.

Menor (2019) Análisis de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Magic Color SAC. Jaen, Universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de contador público. diseño de investigación es cuantitativa y su diseño no experimental, su población son 8 colaboradores de la empresa Magic Color SAC. y su muestra es no probabilística de manera deliberada debido a que la población es pequeña y se toma el total de la población para la muestra. El autor llegó a la siguiente conclusión: La empresa Magic Color SAC no implemento con políticas de créditos y cobranzas, también no tiene un área que se encargue de monitorear permanentemente a la cartera de cuentas por cobrar, esto

implica que los clientes no cancelen en el plazo acordado. De la misma forma, no se cuenta con documentos que avalen los créditos otorgados.

Unocc (2021) ³⁴ Administración de cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas de publicidad de la provincia de huancayo, ¹ para obtener el título de contador , tipo de investigación aplicada y de diseño no experimental, el análisis de la población está integrada por el número de organizaciones dedicadas a la publicidad, integrada por 36 empresas y la muestra que tenemos es 33 organizaciones, ⁸ para que los resultados de la investigación sean admisibles. El ⁸ objetivo general es proponer un modelo de gestión ABC de cuentas por cobrar que permita el incremento de la liquidez y la eficiencia de las organizaciones de publicidad en la provincia de Huancayo. Los autores llegaron a la siguiente conclusión: La planificación ⁸ eficaz de la administración de los créditos otorgados, facilita a la organización del departamento de crédito y cobranza en el desarrollo eficiente y eficaz de liquidez.

A nivel local tenemos a Pérez y Ramos (2016) con una disertación sobre el uso de los sistemas ¹ de control interno de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez organizacional Bagservis SAC, en Trujillo, en el año 2016, Universidad Privada del Norte, ³ para la obtención del título profesional de contador público, Tipo de investigación empírica, población conformada ² por todos los puestos contables de la Empresa Bagservis SAC, de la ciudad de Trujillo y la muestra consta de cuentas por cobrar a la Empresa Bagservis SAC, periodo enero a junio del 2017. El objetivo principal es analizar ²⁶ el impacto de la implantación de un sistema de control interno sobre la liquidez de la cartera de servicios de apoyo. Los autores llegaron a las siguientes conclusiones: Se ha establecido y aplicado ¹ un sistema de control interno de las cuotas, que ha logrado racionalizar las actividades, procedimientos y trámites de gran utilidad que permiten que el control interno de las cuotas funcione de forma práctica, oportuna y adecuada.

Vargas (2020) Incidencia de Cuentas por Cobrar ⁹ en la Liquidez de la Empresa PRINTX S.A.C, Trujillo, 2020, Universidad César Vallejo, para obtener el título profesional de contador público, La investigación realizada fue ³ de tipo aplicada y de diseño no experimental, enfocada ³ en el personal que trabaja en las áreas administrativa, contable y financiera de la compañía, incluyendo el archivo ³ documentario. La muestra estuvo conformada por 9 colaboradores relacionados con ³ créditos y cobranzas, contabilidad y ventas, ³ ya que su participación fue importante en el desarrollo de la investigación. También

se incluyeron los estados financieros de la empresa. Luego de analizar las cuentas por cobrar que afectan la liquidez de la empresa para el periodo 2020, se concluyó que la falta de seguimiento meticuloso a las cuentas por cobrar puede generar un riesgo en la liquidez y demora en los pagos. Es importante que el personal se adapte a su área correspondiente y se realicen y envíen las facturas de inmediato para evitar problemas de liquidez.

Fernandez y Rodriguez (2022) en su tesis Cuentas por cobrar y liquidez de la empresa C.C. TOTORA S.A.C., 2018 – 2020, Universidad Cesar Vallejo, tesis para obtener el título profesional de contador público, diseño no experimental transversal y descriptivo correlacional, la población y la muestra estuvo conformada por los estados financieros del periodo económico 2018-2020. Se realizó una investigación aplicada enfocada en el personal de las áreas administrativa, contable y financiera de la empresa C.C. TOTORA S.A.C. La muestra estuvo conformada por 3 trabajadores: el gerente, también el contador general también incluyeron a el asistente de contabilidad, así como también los estados financieros del periodo económico 2018-2020 obtenidos por la oficina de recursos humanos. Luego de analizar las normativas de crédito y cobranza de la organización, se concluyó que éstas tienen un efecto significativo en su liquidez. Aunque las normas de crédito se cumplen adecuadamente, algunos clientes ignoran las notificaciones de comunicación y sobrepasan las fechas de pago establecidas. Además, el ratio de prueba ácida fue menor a 1 en los 3 plazos económicos investigados, lo que indica que hay problemas financieros a corto plazo en la organización.

Para establecer las bases teóricas se ha considerado los siguientes aspectos:

El origen de las cuentas por cobrar La crónica de la deuda surge al final de la sociedad primitiva para encontrar mejor su camino en los llamados tiempos, nace a través de la venta a crédito para crear títulos de crédito, se dice que es el desarrollo del movimiento de los recursos necesarios de las empresas. La etimología de la palabra crédito procede del latín crédito, que significa seguridad. Todo lo que tenías que hacer era meterte con tus clientes o con quien te daba los servicios. Por lo tanto, el crédito es un riesgo, porque con el tiempo se empieza a perder la confianza en la palabra. Cuando se produce una venta a crédito, se puede definir como: proporcionar todo o parte de su valor actual, en efectivo, bienes o servicios, suele ayudar a la empresa con los pagos futuros. Estos parámetros crean oportunidades para

que los consumidores obtengan una fuente fiable de publicidad o para aumentar el progreso empresarial, al tiempo que se incrementa el crecimiento tanto a escala regional como internacional. Las transacciones a plazos medianos son más populares y está creciendo con normativas y reglas de cobro adecuados para todos los sectores empresariales (Pedrosa, 2015).

Kotler y Armstrong (2014) hablaron del endeudamiento, que son actividades que las entidades hacen para aumentar las ventas para triunfar en consumidores, además, el éxito de los consumidores se consigue ofreciendo condiciones de pago favorables como parte de la política aplicada por la organización, cuyo objetivo más primordial es ayudar en tiempos de baja liquidez. En la concesión de préstamos, es habitual que los préstamos impagados se pasen por un débito de caja en un plazo no superior a 12 meses, la política en vigor es que algunos deudores no se cargan en la cuenta en la fase presentada, pero los préstamos son a corto plazo, como días o hasta un mes, que deben cargarse por el período. Debido a la mala aplicación y a la escasa eficacia del proceso de cobro durante las ventas a crédito, las organizaciones que venden ropa no tienen solvencia de dinero para pagar sus obligaciones financieras y esto se ha tornado en un problema complicado de superar.

Ponce et al. (2019) nos sugiere con relación a las cuentas por cobrar “el tiempo solicitado para terminar esta etapa del periodo es dependiente de las normas de crédito de la organización también de su vivencia de cobro. Las condiciones de crédito están fuertemente influenciadas por las prácticas y costumbres de la industria”, y esta política de crédito permite a las empresas asegurarse de que sus clientes son dueños de sus bienes. Vender diferentes maneras de crear la necesidad de evitar pérdidas, el pago rápido y la recuperación necesaria para evitar crearlas.

Ventas

La venta es el proceso de intercambio de un producto o servicio por dinero, y puede llevarse a cabo de diversas formas como presencialmente, por correo electrónico o por llamadas telefónicas. Según Maside, Cantorna, Vidal y Alvarez (2013), las ventas son la principal fuente de ingresos de una empresa y es vital para su competitividad en el mercado nacional. Aunque se busca beneficiar al cliente al ofrecer ventas a crédito, pueden surgir situaciones imprevistas como devoluciones de productos. Por tanto, las ventas son un aspecto crucial para las empresas en general, que pueden ajustar sus precios según la competencia en el mercado.

Políticas de crédito

Contar con políticas en una organización es una gran oportunidad, ya que permiten establecer condiciones de pago en las ventas y mejorar la competitividad en el mercado.

Estas políticas son realizadas por el área de cobranza y deben ser conocidas por todos los colaboradores de la empresa para saber cómo proceder en las ventas a crédito. Cada área establece sus propias políticas de acuerdo a sus objetivos planteados y algunas están relacionadas entre sí. (Morales & Morales, 2014)

Política de Cobranza

Las políticas de cobranza son importantes para la recuperación de los créditos otorgados a los clientes y su éxito depende del encargado de cobranza. Estas políticas son establecidas por la empresa en función de sus objetivos y métodos de cobranza, y deben ser analizadas periódicamente para ajustarse a la realidad de la empresa. Es crucial considerar factores como el tiempo de crédito, la necesidad de aval o firmas de letras y pagarés, y el método de pago. Por ejemplo, vender a crédito por un período más largo que el plazo de pago a proveedores sería perjudicial para la empresa. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

Ventas al crédito

En las empresas, la venta a crédito es común y es importante tener políticas de cobranza efectivas para recuperar los créditos otorgados a los clientes. Estas políticas deben ser establecidas por la empresa y ajustarse periódicamente para adaptarse a la realidad de la empresa. Factores como el tiempo de crédito, la necesidad de garantías y el método de pago son importantes. Es crucial evitar vender a crédito por un período más largo que el plazo de pago a proveedores. Cuando los clientes no pagan a tiempo, la empresa debe acelerar el cobro utilizando sus propias fuentes, como llamadas telefónicas, enviar correos y otros medios.

Según Guajardo y Andrade (2008), es fundamental que las empresas otorguen crédito a sus clientes para mantener un alto nivel de ventas. Sin embargo, es igualmente importante

que se establezcan políticas de cobranza efectivas para evitar problemas de liquidez. La gestión adecuada de los cobros es clave para garantizar que la empresa tenga el efectivo necesario para operar sin problemas. (p. 329).

Ventas al Contado

La compra así como la venta al contado se refiere a una transacción en la que el pago de los productos o bienes adquiridos se efectúa en el momento de la entrega, a diferencia de las compras o ventas a crédito donde se deposita el dinero después de recibir lo comprado, generalmente con intereses. Es posible comprar cualquier tipo de producto al contado, incluso acciones negociables, y aunque es más común en transacciones de bajo valor, también se pueden hacer operaciones con objetos de precios elevados. Es importante destacar que el pago al contado no necesariamente se realiza en efectivo, sino que también puede hacerse mediante cheque, tarjeta de débito o transferencia bancaria, entre otras opciones.

Modalidades de pago al contado

Dinero en efectivo.

El cheque es un documento que permite a una persona ordenar al banco el pago de una cifra de dinero a un tercero.

La transferencia bancaria es una operación que permite a los titulares de cuentas bancarias transferir fondos entre ellas, en el mismo o en diferentes bancos.

El giro postal es un servicio de Correos que permite enviar dinero a otra persona.

El abono en cuenta es una forma de ingreso en efectivo en la cuenta bancaria del beneficiario.

Las tarjetas de crédito permiten al titular pagar sus compras y diferir el pago a una fecha posterior, mientras que las tarjetas de débito permiten al titular disponer del dinero de su cuenta de forma inmediata.

Descuento por Volumen

Los descuentos por cantidad, también llamados descuentos por volumen, buscan motivar a los compradores a adquirir más cantidad de un producto o línea de productos. Estos descuentos pueden implicar un descuento del precio de lista y aplicarse a compras que superen lo habitual. Además, existen dos tipos de descuentos por volumen:

No acumulativos: Se lleva a cabo por una compra en específica, es decir que el objetivo de esta, es fomentar a la compra de grandes volúmenes de un solo producto que se concentra a una sola compra

Acumulativos: En este caso, los descuentos se dan a las compras totales que hace un comprador en un periodo de tiempo. El objetivo de este, es lograr que las compras frecuentes o repetitivas. Un ejemplo es cuando decimos: "Un viajero frecuente", "un huésped frecuente".

Plazos de crédito

Normalmente, el periodo de tiempo en el que se debe pagar una compra a crédito es de 30 días. Sin embargo, dependiendo del tipo de producto o servicio, es posible extender este plazo a 60 o incluso 90 días. Sin embargo, es importante tener una justificación sólida para establecer un plazo más largo. En caso de que se requiera un plazo mayor a 90 días, se recomienda ofrecer una opción de financiamiento a corto plazo, que implicaría aplicar una tasa de interés similar a la de un préstamo comercial.

Aplicación de política de crédito

Estas empresas se centran más en el aspecto económico que en el comercial, poniendo énfasis en el costo del crédito en lugar de los efectos comerciales que pueda tener la decisión de otorgar o negar un crédito. Estas empresas no tienen grandes planes de crecimiento y expansión en un corto plazo y se conforman con mantener sus ventas y cuota de mercado.

Cantidad de líneas de crédito Otorgada

El límite de riesgo se refiere al importe máximo de crédito que estamos dispuestos a asumir con un cliente y que no superaremos sin la autorización de un directivo responsable. Establecer límites de riesgo nos ayuda a evitar pérdidas significativas en caso de incumplimiento. Al determinar el límite de riesgo, podemos considerar el crédito necesario para un cliente en particular.

Factores que afectan la política de cobranza

según los procedimientos de cobranza adoptados por la empresa, se tienen en cuenta varios factores que pueden afectar su eficacia. Uno de estos factores es el capital propio, ya que la empresa depende de los cobros para cubrir sus gastos y no cuenta con un capital significativo. Por lo tanto, si no logra recuperar el efectivo adeudado, se verá obligada a solicitar financiamiento y incurrir en más gastos, lo que podría llevar a un desequilibrio económico. Otro factor importante a considerar es la competencia, ya que la empresa necesita conocer el comportamiento de sus competidores.

Es importante conocer las acciones de la competencia y las facilidades que ofrecen a los clientes, ya que si estos encuentran mejores condiciones en otras empresas, podríamos perder clientes y afectar nuestros resultados económicos. Además, el tipo de mercadería que ofrecemos, como los agroquímicos y nutrientes, debe ser de calidad y tener un efecto positivo en las plantas, para generar confianza en nuestros clientes y asegurar que cumplan con sus pagos y soliciten nuevos créditos. Por último, es necesario considerar el comportamiento de nuestros clientes, algunos pagan puntualmente, otros necesitan un recordatorio y proceden al pago inmediato, pero también hay casos en los que se niegan a pagar. Para estos últimos, se deben tomar medidas firmes y drásticas. (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

Antigüedad promedio de la deuda

Este indicador evalúa el número de días que han pasado desde que se emitió una factura. Su objetivo es determinar la antigüedad promedio de las deudas de los clientes. Las empresas que llevan a cabo una gestión efectiva de cobranzas suelen tener una antigüedad promedio de la deuda menor al plazo que otorgan a sus clientes para realizar los pagos.

Es ideal para aquellas empresas que no tienen clientes recurrentes (venden por única vez a sus compradores), o aquellas empresas que iniciaron operaciones hace poco tiempo y aún no tienen suficiente cantidad de facturas que han sido pagadas por sus clientes.

Porcentaje de la deuda vencida

Este indicador mide qué porcentaje de la deuda total de clientes se encuentra vencida.

Este indicador nos ayuda a entender el margen para mejorar que hay en las cobranzas de la empresa. Si resulta ser inferior al 3% entonces el margen para mejorar es pequeño y resultara muy costoso conseguir una mejora significativa. Contrariamente, si es superior al

10% entonces el margen para mejorar es importante y se puede conseguir mejoras considerables con poco esfuerzo.

Es recomendable mantener por debajo del 5%, aunque según la funcionalidad de ciertas industrias este valor varía.

Algunas empresas le adicionan más sofisticación al indicador y miden el porcentaje de la deuda de los clientes que se encuentra vencida hace más de 30 días y no ha sido gestionada en los últimos 15 días por ejemplo. De esta forma agregan al análisis no sólo si la deuda ha llegado a su vencimiento, sino también si ésta ha sido gestionada o no

En el caso del KPI #1: Días Promedio de Morosidad (ADD), tenemos una serie de "instantáneas" rápidas del rendimiento general que nos proporciona el promedio de días de morosidad. Sus cálculos son sencillos y los datos necesarios son fiables y fácilmente disponibles: todo lo que se necesita es la fecha de pago de la deuda (normalmente indicada en contratos y facturas) y la fecha de recepción del pago (registrada en el momento del pago) (Alcarria, 2020).

Lo bueno de una política de privacidad es que proporciona una valiosa información sobre el manejo de los cobros sin requerir mucho esfuerzo de su parte o de su equipo, ya que es poco probable que contenga sesgos o inexactitudes (Alcarria, 2020).

Un estudio reciente de la empresa de análisis de procesos empresariales Celonis ha descubierto que los que tienen un mejor rendimiento trabajan el octavo día. Sin embargo, la media de todas las empresas fue de 30 días. Si su número es superior a éste, lo más probable es que tenga problemas de rendimiento con su colección. Hay que vigilar otros indicadores para saber cuál es el origen del problema (Alcarria, 2020).

Respecto al KPI #2: Período medio de cobro (DSO), este indicador (DSO o Days Sales Outstanding), este indicador representa el tiempo que tarda la facturación positiva, es decir, el tiempo que transcurre entre la comercialización y el procesamiento del pago en la caja de la empresa (Alcarria, 2020).

Utilizando este indicador, podrá identificar a los pagadores problemáticos y a los clientes que lo plantean con frecuencia. Esto permite hacer un seguimiento de las facturas a lo largo del mes y ofrecer a los clientes planes de pago más adecuados (Alcarria, 2020).

Las fluctuaciones en DSO tienen la posibilidad de inclusive ayudarlo a comprender cómo afectan las diferentes fuerzas del mercado a las condiciones de pago, se pueden ajustar las estrategias de cobro en consecuencia (Alcarria, 2020).

Respecto al KPI #3: Porcentaje de cuentas por cobrar actual, el enorme problema del ratio deuda-cheque, el lapso medio de cobro, es que no se aplica a los deudores antes del reembolso. Simplemente ya se ha convertido en un problema con las transacciones de la cuenta de bonos, por lo que el equipo de cobros no puede hacer nada para actuar con antelación. Aquí es donde entra este tercer indicador (Alcarria, 2020).

El coeficiente de endeudamiento corriente ayuda a comprender mejor la relación entre el endeudamiento corriente y el endeudamiento a corto plazo. En lugar de retrasar los pagos, ayuda a los equipos a prestar más atención a las primas de alto valor que van a caducar (Alcarria, 2020).

Del mismo modo, esta norma contable internacional está impulsando el cambio en los grupos de cobro de deudas, demostrando que es necesario centrarse en las deudas más antiguas y en la tercera edad, el coste y el riesgo para lograr el mayor rendimiento. De este modo, se espera que devuelvan más efectivo antes y pierdan menos tiempo en pagos tardíos que nunca llegan (Alcarria, 2020).

Respecto al KPI #4: El ratio de eficiencia en el cobro de la deuda (o ratio de eficacia en el cobro de la deuda) examina detalladamente la eficacia de los departamentos de cobro de la deuda para garantizar el retraso de los pagos en una fecha determinada. Al calcular la relación entre los pagos cobrados y los bonos disponibles, se puede ver claramente si se tiene un defecto o no (Beck y Levine, 2018).

Lo ideal es que esta cifra supere el 80%, y que las mejores comisiones de cuentas alcancen un tipo impositivo del 83%. Todo lo que esté por debajo de este nivel es un claro indicio de que algo está perturbando su capacidad de rendimiento, ya sea la situación financiera del cliente, la forma de dirigir los anuncios a cuentas específicas o la eficacia de su equipo (Alcarria, 2020).

Mientras su organización y el departamento de A/R evolucionan, el seguimiento de este indicador proporciona información actualizada sobre los retos encontrados en el proceso (Alcarria, 2020).

Respecto al KPI #5: Precio de operación por recogida, el seguimiento del precio de operación de cada recogida es muy importante para optimizar las operaciones de recogida. Es uno de los pocos indicadores, más allá de las obligaciones contables, que evalúa cómo se puede mejorar la gestión de los equipos y los procesos que los rodean para minimizar los precios de cobro (Alcarria, 2020).

Un control preciso permite detectar cambios y mejoras importantes, como la automatización de pasos. La recopilación de datos exactos sobre precios ayuda a entender dónde puede aplicarse la automatización para maximizar la eficiencia (Alcarria, 2020).

Un creciente número de equipos de recopilación de datos se da cuenta de que es poco lo que pueden hacer para mejorar sus recopilaciones con los métodos e indicadores de que disponen en la actualidad. Es importante ser más proactivo, así como buscar internamente oportunidades para mejorar la eficacia de las capacidades de gestión (Alcarria, 2020). El precio operativo por pago es una herramienta muy valiosa para los grupos que quieren garantizar las mismas optimizaciones y mejoras internas.

Santillana (2020) señala que los deudores son pasivos frente a terceros, es decir, personal no perteneciente al organismo propietario de la empresa, que es el resultado de ventas no dinerarias, y que las ventas son las actividades ordinarias de la empresa. Esto significa que deben tener en cuenta que el resultado de la venta se refleja en el tiempo y en el crecimiento de la organización antes si la venta es al contado o a crédito, acordada con el cliente, según las normas de valoración en la organización.

El origen del vocablo liquidez se remonta a la trampa de la liquidez y se dice que existe cuando la política monetaria ignora la lucha principal por ver el estado de la demanda agregada, es decir, todos los bienes y servicios que necesita el Estado. Se refiere al precio actual. En este caso, cuando el tipo de interés nominal está en el límite, es decir, dicho tipo de interés es completamente bajo en relación con el tipo de interés normal, el tipo puede llegar a cero o si es mucho más positivo. La crisis mundial conocida como la crisis financiera global de 2007-2008 con su capital Tokio en los años 90 es un ejemplo comprensible de una trampa de liquidez. Se ha despertado un interés académico en la investigación sobre este tema (Hurtado, 2017).

Ofrece una visión esquemática de los programas de estudios actuales. La trampa de la liquidez; de la teoría keynesiana. Una serie de publicaciones de 1973 a 2015 revelan los acontecimientos económicos (la depresión japonesa de los años 90 y la crisis financiera mundial de 2007-2008) que reavivaron el interés académico por el estudio de este tema. Creemos que estos resultados proporcionan un esquema muy preciso para el programa de búsqueda actual (Rivera, 2020).

Después de la crisis, ahora conocida como la crisis del 29, la liquidez se convierte en algo crucial para el individuo y se le dio prioridad porque su función en el conflicto de la

situación grave fue fundamentalmente clave porque estaba en una tasa alta, y lo están. Las autoridades se vieron abocadas a tomar medidas drásticas como inyectar dinero en el sistema (Hurtado, 2017).

En la crisis del 29 parecía que se avecinaba estragos, hubo un descenso en el consumo de los melindrosos, lo que provocó el cierre de muchas fábricas, las organizaciones recortaron costes, se creó desempleo, se paralizó la producción, la transformación de los cereales, socialmente fue una hambruna, fue un periodo, de pobreza y se podría decir de pobreza absoluta. Mientras la economía productiva sufre convulsiones, como se suele denominar alegóricamente, a favor de la liquidez sobre los movimientos especulativos activos, la compra y venta de divisas domina hoy el panorama, especialmente con la apertura de oportunidades que ofrecen los tipos de cambio flexibles. El crecimiento de las herramientas y habilidades de comunicación a un ritmo increíble (Rivera, 2020).

La liquidez se produce cuando una empresa tiene que pagar sus obligaciones durante un máximo de 12 meses, es decir, cuando la empresa debe disponer de suficiente efectivo durante el tiempo necesario, de forma continuada, sin que la empresa tenga que recurrir a terceros o liquidar activos que puedan ser contabilizados (Haro y Díaz, 2017).

Los siguientes términos se definen en relación con la justificación:

Estudio de causas financieras: Incluye la forma de calcular e interpretar la causalidad financiera para analizar y controlar el rendimiento de la empresa (Pereyra, 2020).

Ratio de liquidez

Este indicador se utiliza, para evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo a corto plazo, al convertir sus activos en liquidez. Su finalidad es decidir si la empresa dispone de suficiente tesorería para cubrir sus obligaciones financieras en el corto plazo.

Ratios de gestión

Los ratios financieros conocidos como ratios de gestión se utilizan para evaluar y medir qué tan bien una empresa gestiona sus activos a lo largo del tiempo para generar ingresos. Estos ratios también se conocen como ratios de actividad o ratios de rotación.

Ratios de rentabilidad

Estos ratios de rentabilidad son herramientas financieras que examinan diversos elementos del balance o cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa. Su propósito es determinar si la empresa tiene la capacidad de generar los recursos necesarios para cubrir costos y brindar beneficios a sus propietarios.

Ratio de liquidez general

Debido al hecho de que demuestra la cantidad de deuda a corto plazo que puede cubrirse con activos que pueden convertirse en efectivo tras el pago de la deuda, este índice de liquidez es muy significativo

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Ratio de prueba defensiva

Nos muestra la facultad de la organización, para funcionar con sus activos más líquidos, sin utilizar a sus flujos de venta.

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

Ratio de prueba ácida

Al excluir las cuentas corrientes que son difíciles de liquidar, esta métrica brinda una indicación más confiable de la solvencia a corto plazo de una empresa.

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \text{ VECES}$$

Rotación de cuentas por cobrar

Muestra la rapidez con la que la empresa recupera el préstamo emitido. Por tanto, es un indicador de la eficiencia de las normativas de crédito y cobranza.

$$\text{ROT. DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS ANUALES AL CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

Plazo promedio de cobranza

Indica cuántos días necesita la empresa para cobrar el préstamo. Por lo tanto si el resultado de este indicador es menor o bajo, mayor será la rapidez de cobro de los créditos asignados.

PLAZO PROMEDIO
DE COBRANZA

PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR * 360
VENTAS ANUALES AL CREDITO

Rotación de caja y bancos

Este indicador de liquidez es esencial, ya que proporciona información sobre la capacidad de los activos convertibles en efectivo para cubrir las deudas a corto plazo al vencimiento. El cálculo del ratio de liquidez general se realiza al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente. También se puede utilizar para evaluar la magnitud de la caja y los bancos en relación con los días de ventas.

ROTACION DE
CAJA BANCOS

CAJA Y BANCOS * 360 — DIAS
VENTAS

Rendimiento de los activos totales

Cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. Se calcula dividiendo los ingresos netos por los activos totales.

ROTACION DE
ACTIVOS TOTAL

VENTAS
ACTIVO TOTAL

VECES

Margen de utilidad bruta

Muestra el margen de ganancia obtenido por UM Sales luego de pagar los productos que fueron fabricados y/o vendidos.

MARGEN DE
UTILIDAD BRUTA

VENTAS - COSTO DE VENTAS
VENTAS

Margen de utilidad neta

Relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas netas. El margen de beneficio neto de una empresa es el porcentaje de ventas que queda después de deducir los gastos y los impuestos. Puedes calcularlo dividiendo el beneficio neto por el ingreso neto.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

UTILIDAD NETA VENTAS NETAS

Es importante indicar que, en este trabajo de investigación, se ha contemplado los siguientes **términos básicos:**

Ciente

La acción o proceso de recibir el pago de bienes o servicios o cumplir con las deudas pendientes.

Cobranza

El acto o proceso mediante el cual se logra obtener la compensación por un producto o servicio, o el pago de una obligación pendiente.

Crédito

Es un intercambio financiero en la que una parte presta a otra una suma específica de dinero con el entendimiento de que el destinatario reembolsará al prestamista dentro de un plazo específico y sujeto a los términos del préstamo.

Cuentas por cobrar

Los **derechos exigibles** son generados por **ventas, servicios prestados, préstamos u otros conceptos similares**, y se refieren a sumas de dinero que los clientes adeudan a una empresa por haber adquirido bienes o servicios a crédito. Estas **cuentas por cobrar** se consideran un activo corriente.

Cuentas por cobrar vencidas

La acción de categorizar y distinguir las cuentas a cobrar basándose en su fecha de vencimiento a partir de una fecha determinada.

Descuento por pago en efectivo

Una rebaja en el costo de venta o adquisición ofrecida a los consumidores por cancelar en efectivo el monto total de su adquisición.

Efectivo

El efectivo es el activo más fácilmente convertible en dinero que tiene una compañía, ya que puede ser utilizado para cumplir con sus compromisos financieros inmediatos.

Línea de crédito

Se establece un tope en la cantidad de crédito otorgado a una compañía, de manera que el cliente solo puede realizar compras a crédito dentro de ese límite y no excederlo.

Liquidez

Es la capacidad de una organización de convertir sus activos de largo plazo en activos circulantes de corto plazo con el fin de utilizar ese efectivo y liquidez para cumplir con sus obligaciones de corto y mediano plazo antes de lo esperado.

Morosidad

La morosidad se refiere al estado en el que un deudor se encuentra en incumplimiento de una obligación, lo cual implica un retraso en su cumplimiento, ya sea de cualquier tipo de obligación comúnmente se asocia con la falta de pago de una deuda que ya venció.

Pago

El concepto de "pago" se emplea para designar la entrega de dinero o bienes que se deben después de haber prestado un servicio, así como para hacer alusión a una recompensa o premio obtenido o por obtener.

Políticas de crédito

La política crediticia de una organización es un conjunto de pautas que determinan si se debe ofrecer crédito a los clientes y cuál es la mejor manera de estructurarlo para maximizar el retorno de la inversión.

Razón financiera

Una razón financiera es un indicador que se calcula al dividir dos números contables.

Ventas al crédito

Las ventas a crédito se refieren a una transacción en la que el pago se realiza después de la compra del bien o servicio, en un plazo medio o largo.

Comprador

Persona que hace uso de ²³ los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente si lo hace con frecuencia.

Cobro de deudas

Acto o método de recibir el pago de bienes o servicios o la cancelación de una deuda.

Crédito

Operación financiera por la que una persona (el acreedor) presta un determinado monto de dinero a otra persona (el deudor) y ésta se compromete a regresar la porción requerida en la época o plazo determinado según las condiciones establecidas para ese préstamo.

Cuentas por cobrar

Derecho exigible que deriva de una venta, o servicio prestado, préstamo concedido u otro concepto similar. La porción de dinero que un consumidor debe a una organización que compra bienes o servicios a crédito. Los créditos son activos corrientes.

Deudas pendientes

proceso de clasificación de los créditos en función de los pagos efectuados en un día determinado.

Descuento por pago al contado

Reducción porcentual de los costes de comercialización o compra concedida a un cliente para pagar las facturas al contado.

Efectivo

El efectivo es el recurso más disponible y líquido que una empresa posee, siendo utilizado para cumplir, pagar con sus compromisos financieros de forma inmediata.

Límite de crédito

Límite del importe del crédito transferido a una cuenta. Los compradores pueden negociar créditos hasta ese límite.

Liquidez

Capacidad de una organización para hacer frente a sus obligaciones en un plazo razonable es decir antes de su vencimiento.

Atraso

Característica de la morosidad, es decir, situación jurídica en la que se encuentra un deudor, que es un retraso en el cumplimiento de cualquier tipo de obligación, aunque suele identificarse principalmente como un retraso exigible en el pago de una deuda.

Pago

Envío de dinero o tipo que llega después de la prestación de algún servicio, esta palabra puede referirse a ganar un premio o recompensa acumulada.

Política de crédito

Es el proceso que incluye las acciones que se deciden para dar crédito a los clientes y las acciones para traerlos de vuelta, de manera que se pueda incrementar el retorno de la inversión.

Ratio financiero

Medida que se obtiene al combinar dos números contables y dividirlos entre sí.

Ventas al crédito

Modalidad de operación en la que el pago se realiza a medio o largo plazo tras la adquisición de un producto u servicios.

La formulación de la hipótesis general fue: **Hi:** Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C, **Ho:** No existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa la CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C, siendo las hipótesis específicas:

Hi: Existe relación entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Ho: No existe relación entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Hi: Existe relación entre el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Ho: No existe relación entre el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Hi: Existe relación entre el nivel de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Ho: No existe relación entre el nivel de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H1: Existe relación entre el manejo del desempeño de las cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H0: No existe relación entre el manejo del desempeño de las cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H1: Existe relación entre el manejo del desempeño de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H0: No existe relación entre el manejo del desempeño de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

II. METODOLOGÍA

Hay dos tipos de estudios. Estudios básicos o puros y aplicados. Se aplica la investigación más avanzada. Un proceso que busca transformar el conocimiento puro, o la teoría, en un conocimiento práctico y útil para la sociedad, para que esto sea posible, el problema que resuelve debe estar ya establecido y formulado por el investigador. Lo que quiere en este proceso es ir un paso más allá para dar una respuesta más concreta al evento (Hernández, 2018).

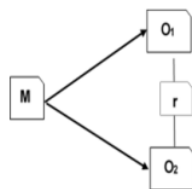
De acuerdo con Sampieri (2014), la averiguación cuantitativa es el estudio de las posibles relaciones entre variables utilizando métodos estadísticos y técnicas de muestreo, asignando valores numéricos a los enunciados u observaciones con el fin de generalizar los resultados a una población específica.

La investigación actual es de naturaleza cuantitativa porque nos basamos en los números para averiguar, examinar y revisar información y datos; para poder hacer especificar la correlación de las cambiantes.

El método de investigación es no experimental correlacional. Según Sampieri (2006), al realizar una investigación no experimental se hace uso de lo expuesto en la realidad, se coloca tal como se observó sin manipular las variables.

Sampieri (2006) al hacer una averiguación no empírica se hace uso de lo expuesto en la verdad, se sitúa de la misma forma que se vio sin manipular las cambiantes. También se encarga de proporcionar información sobre el contexto, la situación o el acontecimiento relacionado con el tema sin influir en él de ninguna manera.

Según Sampieri (2006) nos plantea que el grado correlacional tiene como objetivo medir el nivel de interacción que exista entre 2 o más cambiantes, para medir todas ellas y luego, cuantificar y examinar su vinculación. Por lo tanto, el diseño actual es un nivel de correlación descriptivo, ya que describe el comportamiento sin influir en él y evalúa la relación entre las variables. El diseño se detalla en la siguiente figura.



Donde:

M: Muestra.

O₁: Cuentas por cobrar

R: Relación.

O₂: Liquidez

La variable cuentas por cobrar va a permitir que el efecto en la variable liquidez sea positiva para las empresas CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

2.1 Objeto de estudio

Población:

Sampieri (2014), la población es un conjunto de elementos (sujeto u objetivo) sobre la cual realizará la investigación, de acuerdo con su tamaño pueden ser finitas o infinitas. La población que se tomó son los documentos contables de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C. durante el año 2019.

Muestra:

Sampieri (2014), es una colección de ejemplos extraídos de la población, seleccionando siempre una proporción de la población de forma racional. La muestra tomada del periodo 2019 fue la de los ratios de endeudamiento y liquidez de la empresa mediante una hoja de observación.

Muestreo:

El muestreo fue por conveniencia y se tomó los datos relevantes de los estados contables de donde se extraen los indicadores de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa.

Variables:

Variable 1: Cuentas por cobrar

Según Kotler y Armstrong (2014) “Cuentas por cobrar son aquellas cantidades que los clientes adeudan a una compañía por haber obtenido de ésta bienes o servicios o por la obtención de crédito dentro de un curso de los negocios”.

Categorías o indicadores: Ventas, Políticas de crédito, Políticas de cobranza.

Variable 2: Liquidez

Haro y Díaz (2017), la liquidez a corto plazo es una medida de la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones corrientes. Por lo tanto, la liquidez se refiere a la facultad de convertir los activos ilíquidos o de lograr la estabilidad a corto plazo.

Categorías o indicadores: Ratios de liquidez; Ratios de gestión; Ratios de rentabilidad.

18

2.2. Instrumentos, técnicas, equipos de laboratorio de recojo de datos

Técnicas

La técnica usada fue la técnica de observación y análisis documental, la misma que permite identificar en los documentos contables información relacionada a las cuentas por cobrar y la liquidez. Según Sabino (2009): Este es un proceso basado en buscar, reconstruir, revisar e interpretar datos secundarios, es decir, datos adquiridos y registrados (impresos, audiovisuales o electrónicos) por otros investigadores a partir de fuentes documentales. Como toda investigación, el objetivo de este proyecto es aportar nuevos conocimientos”.

Instrumento

La ficha de observación de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa se utilizó para registrar los datos para el cálculo de los indicadores cambiantes. Esta ficha de observación se describe detalladamente en el apéndice y fue revisada por expertos.

9

2.3 Análisis de la información

Para el procesamiento de análisis de datos, se utilizó la técnica contable, la misma que permitió deducir los indicadores financieros y cuantificar la variable.

También se utilizó la técnica estadística descriptiva, la misma que permite describir las variables en categorías a través de gráficos de frecuencia y distribuciones de frecuencia.

Se utilizan estadísticas de resumen para comprobar las hipótesis, utilizando la prueba de Shapiro Wix para determinar una distribución normal de los datos y la prueba de Rho para determinar las relaciones entre las cambiantes.

Para todo esto se utilizó como herramientas la ³² hoja de Cálculo MS Excel y el software Estadístico SPSS.

2.4 Aspectos éticos en investigación

La investigación se realizó teniendo en cuenta los principios éticos de equidad, legitimidad, dignidad humana y confidencialidad., con el fin de ³ mejorar la calidad y objetividad de la investigación. Se solicitó el consentimiento del adolescente para el parto tanto verbalmente como por escrito, y se consideró necesario tras el anuncio de la decisión independiente del adolescente de no cooperar con ellos. (Hernández et al., 2010)

III. RESULTADOS

3.1 Presentación y análisis de resultados

TABLA 1

Alfa de cronbach de cuentas por cobrar

El nivel de confiabilidad de la presente investigación es de ,804.

Alfa cronbach de cuentas por cobrar

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,804	12

TABLA 2

Alfa de cronbach de liquidez

El nivel de confiabilidad de la presente investigación es de ,801.

Alfa de cronbach de liquidez

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,801	12

TABLA 03

Alfa de cronbach General

El nivel de confiabilidad de la presente investigación es de ,884.

ALFA DE CRONBACH GENERAL

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,884	12

INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la ¹⁹ fiabilidad de la consistencia interna del instrumento que se estimó con el alfa de cronbach nuestra investigación el valor de fiabilidad del alfa es bueno puesto que el resultado tiene un coeficiente de 0,884 y en la variable cuentas por cobrar obtenemos resultados de 0.804 y la variable de liquidez 0.801, cada una de las variables constan de 11 y 9 ítems respectivamente y es así que garantizamos la fiabilidad de nuestra investigación.

RESULTADOS DE CORRELACIÓN

²⁴
Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
SUM	13	100,0%	0	0,0%	13	100,0%
A						

Descriptivos

		Estadístico	Error estándar
SUM	Media	39,15	2,519
A	95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	33,67
		Límite superior	44,64
	Media recortada al 5%	39,12	
	Mediana	40,00	
	Varianza	82,474	
	Desviación estándar	9,082	
	Mínimo	25	
	Máximo	54	
	Rango	29	
	Rango intercuartil	13	
	Asimetría	-,098	,616
	Curtosis	-,512	1,191

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
SUM	,186	13	,200 [*]	,946	13	,533
A						

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

3.1 Determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

CORRELACION PRUEBA DE PEARSON

TABLA 04

		V1	V2
V1	Correlación de Pearson	1	,734 [*]
	Sig. (bilateral)		,020
	N	13	13
V2	Correlación de Pearson	,734 [*]	1
	Sig. (bilateral)	,020	
	N	13	13

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

INTERPRETACIÓN:

El sig ³ < 0.05 por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos nuestra hipótesis

De acuerdo al índice R de Pearson ¹ existe una correlación positiva alta de ,734

TABLAS CRUZADAS

²**HI:** Existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H0: No existe relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa la CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

TABLA 05

CUENTASPORCOBRAR (agrupado)*LIQUIDEZ (agrupado) tabulación cruzada

Recuento		LIQUIDEZ (agrupado)			Total
		EXCESO	REGULAR	ESCASEZ	
CUENTASPORCOBRAR (agrupado)	DISMINUYE	3	1	0	4
	REGULAR	1	3	1	5
	AUMENTA	0	1	3	4
Total		4	5	4	13

INTERPRETACION: De los 13 meses analizados, 3 ^{meses} indican que la liquidez está en exceso y las cuentas por cobrar está en disminución ^{por lo tanto} indicamos que existe relación entre la liquidez y las ^{cuentas por cobrar}

²**3.2. Determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C**

CORRELACION PRUEBA DE PEARSON

TABLA 06

		Correlaciones	
		V1	D5
V1	Correlación de Pearson	1	,792**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	13	13
D5	Correlación de Pearson	,792**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	13	13

INTERPRETACIÓN:

El sig <0.05 por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos nuestra hipótesis

Según la tabla de Prueba de Valores de Pearson, nuestra correlación es Positiva Alta. Con un valor de 0.792

TABLAS CRUZADAS

H1: Existe relación entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

H0: No existe relación entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

TABLA 07

INTERPRETACIÓN:

Podemos apreciar que cuando el ratio de gestión se encuentra en categoría exceso con 4 meses, las cuentas por cobrar disminuyen, lo que quiere decir que si hay una buena gestión las cuentas por cobrar se encuentran rotando de la manera correcta.

3.3. Determinar el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

El nivel de cuentas por cobrar se calcula mediante las siguientes ecuaciones.

TABLA 08

Ecuaciones de ratios de cuentas por cobrar mensuales.

$$\begin{aligned} \text{Índice de rotación de cuentas} \\ \text{por cobrar MENSUAL} \\ \text{(IRCC)} &= \frac{NVC}{\frac{(\text{Saldo inicial CC} + \text{Saldo final CC})}{2}} \\ \\ \text{Valor optimo Promedio cobro} \\ \text{y pago mensual} \\ \text{(VOP-PCC/PPP)} &= \frac{PPC}{PPP} 30 \\ \text{PPP} &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}} 30 \\ \text{PPC} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales}} 30 \\ \\ \text{Índice de efectividad de} \\ \text{cobranzas (IEC)} &= \frac{\text{Pagos cobrados}}{\text{Pagos disponibles}} \end{aligned}$$

CUENTASPORCOBRAR (agrupado)*RATIO DE GESTION tabulación cruzada

Recuento		RATIO DE GESTION			Total
		EXCES	REGULA	ESCASE	
		O	R	Z	
CUENTAS POR COBRAR (agrupado)	DISMINUY	4	0	0	4
	E				
	REGULAR	2	2	1	5
	AUMENTA	1	3	0	4
Total		7	5	1	13

De los estados financieros de situación mensual, se trasladan los indicadores mensuales para calcular mensualmente las dimensiones mediante la ficha de observación. Los resultados se muestran en la tabla 9.

TABLA 09

Información recolectada de estados financieros.

Mes	Cuentas por cobrar	Ventas	Cuentas por pagar	Compras
Enero	87,266.0	688,030.3	91,524.0	275,252.0
Febrero	210,732.0	548,358.6	117,645.0	270,815.0
Marzo	283,967.0	594,915.8	93,517.0	320,834.0
Abril	379,859.0	175,900.7	95,223.0	320,612.0
Mayo	463,745.0	362,129.6	80,867.0	423,890.0
Junio	580,671.0	455,244.1	108,219.0	279,593.0
Julio	694,956.0	532,626.4	113,806.0	336,069.0
Agosto	795,964.0	362,129.6	82,860.0	297,580.0
Setiembre	899,699.0	129,343.4	117,443.0	323,662.0
Octubre	992,542.0	129,343.4	95,549.0	296,744.0
Noviembre	1,074,533.0	129,343.4	116,938.0	433,231.0
Diciembre	1,158,620.0	548,358.6	96,554.7	439,139.7

Nota. Fuente ficha de observación Cuentas por cobrar a partir de los estados de situación mensual. Estado anual en anexo 5.

Con los datos de la tabla 9, se calcula el valor de las dimensiones y luego en base a la operacionalización de variable y ficha técnica del instrumento se categorizó la variable y sus dimensiones. Los resultados se muestran en la tabla 10.

TABLA 10

Cálculo de dimensiones y categorización.

Mes	Valor de dimensión						Categoría de dimensional				Puntaje Cuentas por cobrar
	PDD	IRCC	PPC	PPP	VOP-PCC/PPP	IEC	PDD	IRCC	VOP-PCC/PPP	IEC	
	Enero	4	15.77	3.81	9.98	0.38	93%	4	3	1	
Febrero	5	5.20	11.53	13.03	0.88	117%	5	3	1	3	12
Marzo	5	4.19	14.32	8.74	1.64	93%	5	3	3	2	13
Abril	4	0.93	64.79	8.91	7.27	88%	4	2	3	1	10
Mayo	4	1.56	38.42	5.72	6.71	94%	4	3	3	2	12
Junio	5	1.57	38.27	11.61	3.30	112%	5	3	3	3	14
Julio	5	1.53	39.14	10.16	3.85	114%	5	3	3	3	14
Agosto	5	0.91	65.94	8.35	7.89	93%	5	2	3	2	12
Setiembre	5	0.29	208.68	10.89	19.17	117%	5	1	3	3	12
Octubre	5	0.26	230.21	9.66	23.83	1.07	5	1	3	2	11
Noviembre	4	0.24	249.23	8.10	30.78	0.89	4	1	3	1	9
Diciembre	4	0.95	63.39	6.60	9.61	0.88	4	2	3	1	10

Nota. Fuente los valores se calcularon según formulas en la operacionalización de variables y ficha técnica de observación de cuantas por cobrar anexo 5.

TABLA 11

Cálculo de dimensiones y categorización de cuentas por cobrar

Categoría nivel de expectativa	PDD Promedio de días de morosidad		IRCC índice de rotación de cuentas por cobrar		Valor optimo Promedio cobro y pago PCC/PPP		IEC índice de efectividad de cobranzas		Cuentas por cobrar	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
	Sobre	7	58%	6	50%	10	83%	1	8%	4
Dentro	5	42%	3	25%	0	0%	8	67%	7	58%
Debajo	0	0%	3	25%	2	17%	3	25%	1	8%
Total	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%

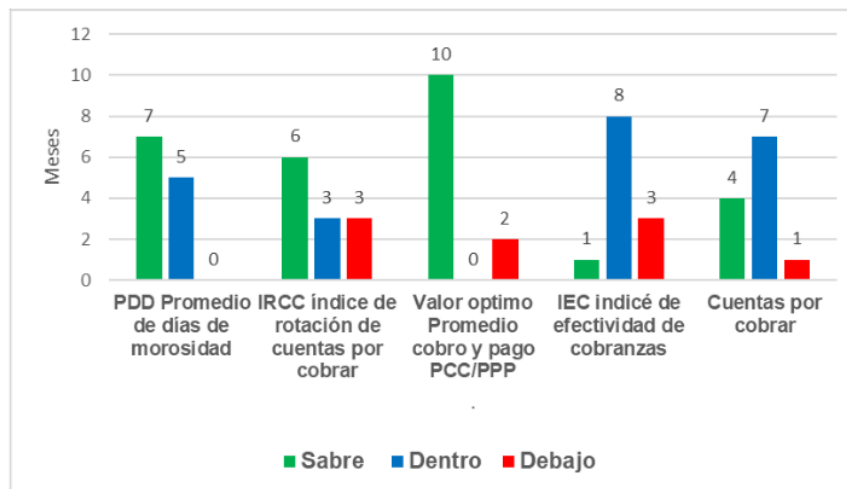
En la tabla 11 se observa que la categoría más destacada en cuentas por cobrar fue dentro de la expectativa 58% (7 meses), seguido de sobre la expectativa (4 meses) y solo 8% (1 mes debajo de la expectativa).

Respecta la dimensión Promedio de días de morosidad predomino sobre la expectativa (58%), y la categoría dentro de la expectativa 42%; en la dimensión el índice de rotación de las cuentas por cobrar se destaco la categoría sobre 50%, y las categorías dentro y debajo de la expectativa tuvieron igualmente 25% cada una. Respecto a la dimensión valor optimo promedio cobro y pago destaco la categoría sobre 83% y la categoría debajo de la expectativa 17%. Respecto a la categoría índice de efectividad de cobranzas destaco la categoría dentro de la expectativa 67%, seguido de la categoría debajo de la expectativa 25%, y en la categoría sobre la expectativa fue solo 8%. Resultados que se expresan en el resultado siguiente:

Figura 1

Cálculo de dimensiones y categorización de cuentas por cobrar

Nota. Fuente tabla 11.



3.4. Determinar el nivel liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias

S.A.C

Nivel de liquidez se calcula mediante las siguientes ecuaciones de la tabla 12.

TABLA 12*Ecuaciones de ratios de liquidez mensuales.*

Razón Corriente	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba Acida	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez inmediata o Razón de Efectivo	$RE = \frac{\text{Efectivo disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$

Nota. Fuente elaboración propia

Con estas ecuaciones se procedió a extraer la información mediante la dicha de observación de liquidez, los datos se muestran en la tabla 13.

TABLA 13*Información recolectados de liquidez.*

Mes	Activo Corriente	Pasivo corriente	Efectivo disponible	Existencias
Enero	185,292	135,420	5,284	103,803
Febrero	381,503	268,406	10,516	212,118
Marzo	568,658	355,021	16,987	287,277
Abril	786,028	489,987	22,025	414,203
Mayo	1,000,889	590,540	23,526	526,517
Junio	1,197,444	684,216	28,029	640,059
Julio	1,499,921	769,899	37,191	728,385
Agosto	1,697,686	862,205	42,382	820,813
Setiembre	1,895,114	993,079	48,384	950,513
Octubre	2,077,935	1,120,386	53,801	1,036,074
Noviembre	2,275,509	1,380,325	59,882	1,140,841
Diciembre	2,473,085	1,496,857	67,755	1,246,710

Nota. Fuente Empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

Con los datos de la tabla 13, se calcula el valor de las dimensiones y luego en base a la operacionalización de variable y ficha técnica del

instrumento se categorizo la variable y sus dimensiones. Los resultados se muestran en la tabla 14.

TABLA 14

Cálculo de liquidez, sus dimensiones y categorización

Mes	Cálculo de dimensiones			Categoría de dimensiones			Puntaje Liquidez	
	RC	Prueba acida	Razón de Efectivo	RC	PA	RE		
Enero	1.37	60%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Febrero	1.42	63%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Marzo	1.60	79%	5%	3	1	1	5	Riesgo
Abril	1.60	76%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Mayo	1.69	80%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Junio	1.75	81%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Julio	1.95	100%	5%	3	2	1	6	Adecuado
Agosto	1.97	102%	5%	3	2	1	6	Adecuado
Setiembre	1.91	95%	5%	3	2	1	6	Adecuado
Octubre	1.85	93%	5%	3	1	1	5	Riesgo
Noviembre	1.65	82%	4%	3	1	1	5	Riesgo
Diciembre	1.65	82%	5%	3	1	1	5	Riesgo

Nota. Fuente Empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

Tabla 15

Resultados de dimensiones y variable liquidez.

Categoría mensual año	Razón Corriente		Prueba Acida		Liquidez inmediata o Razón de Efectivo		Liquidez	
	F	%	F	%	F	%	F	%
	Sobre	12	100%	0	0%	0	0%	6
Dentro	0	0%	3	25%	0	0%	5	42%
Debajo	0	0%	9	75%	12	100%	1	8%
Total	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%

Nota. Fuente Empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C.

En la tabla 15 se aprecia que el nivel de liquidez esta 50% (6 meses) estuvo sobre la expectativa, 42% (5 meses) dentro de la competencia y 8% (1 mes)

debajo de la competencia. En la dimensión promedio de días de morosidad el 100% estuvo sobre las expectativas, sobre el volumen óptimo de valor óptimo de promedio cobro/pago fue predominantemente debajo de la expectativa y 25% sobre la expectativa y respecto a la dimensión índice de efectividad de cobranza 100% debajo de las expectativas.

3.5. Determinar el manejo del desempeño de las cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

Dado que las operaciones contables son acciones humanas, que repercuten en todos los clientes internos, se completó un cuestionario sobre las acciones contables respecto al desempeño de cuentas por cobrar los resultados se indican en la tabla 16:

TABLA 16

Desempeño de cuentas por cobrar.

Categoría	Ventas		Políticas de crédito		Políticas de cobranza		Cuentas por cobrar	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sobre	4	25%	8	75%	5	38%	2	13%
Dentro	8	75%	0	0%	2	25%	7	63%
Debajo	0	0%	4	25%	5	38%	3	25%
Total	1	100%	1	100%	1	100%	1	100%
	2		2		2		2	

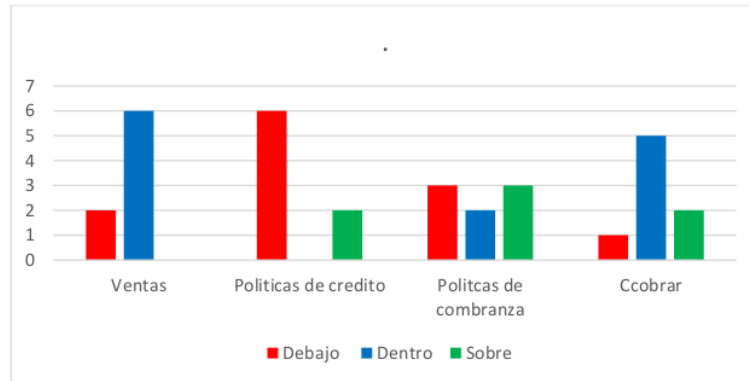
Nota: Fuente encuestada es realizada de base de datos del anexo 6

En la tabla 16 nos muestra que el 63% (7 meses) del desempeño de cuentas por cobrar se considera que esta dentro de la expectativa, seguidamente con 13% (2 meses) en la categoría sobre la expectativa; y finalmente con 25% (3 meses) en la categoría por debajo de la expectativa.

A nivel dimensional, en la dimensión ventas está sobre la expectativa con 25% (4 meses); en la dimensión políticas de crédito con 75% (8 meses) en la categoría sobre la expectativa, y finalmente la dimensión política de cobranza con 38% (5 meses) en la categoría debajo y sobre la expectativa.

Figura 2

Desempeño de cuentas por cobrar.



Nota. Fuente tabla 16.

3.6. Determinar el manejo del desempeño de liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C

De igual forma se realizó un cuestionario sobre el manejo de liquidez la misma cuyos resultados se describen en la tabla 17.

TABLA 17

Desempeño de la liquidez.

Categorí a	Ratios liquidez		Ratios gestión		Ratios rentabilidad		Liquidez	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sobre	4	25%	2	13%	6	50%	2	13%
Dentro	8	75%	7	63%	3	25%	7	63%
Debajo	0	0%	3	25%	3	25%	3	25%
Total	1 2	100%	1 2	100%	1 2	100%	12	100%

Nota. Fuente encuesta realizada anexo 4, base de datos de resultados anexo

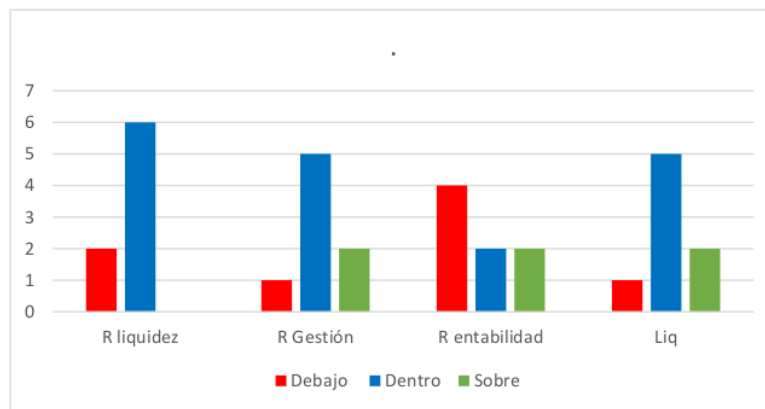
En la tabla 17 se aprecia que el 63% (7 meses) del desempeño de liquidez se considera que está dentro de la expectativa, seguidamente con

25% (3 meses) en la categoría debajo de la expectativa y finalmente con 13% (2 meses) en la categoría sobre la expectativa.

A nivel dimensional, en la dimensión ratios de gestión está por debajo de la expectativa con 25% (3 meses); en la dimensión ratios de liquidez con 0% (0 meses) en la categoría debajo de la expectativa, y finalmente la dimensión ratios rentabilidad con 25% (3 meses) en la categoría debajo de la expectativa.

Figura 3

Desempeño de la liquidez



IV. DISCUSIÓN

² “El objetivo general de la presente investigación es determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C”³, en la investigación se concluye que si existe relación entre las variables estudiadas cuentas por cobrar y liquidez debida a que según los documentos utilizados y la interpretación de los resultados podemos notar que en los meses que la empresa no presenta inconvenientes con su liquidez,¹ las cuentas por cobrar han disminuido y cuando el ítem de cuentas por cobrar es alto la liquidez es menor; así mismo indicamos que la relación según la prueba Pearson es de 0.734 indicando una correlación positiva alta aceptando con ello la hipótesis general; después de lo mencionado se cree conveniente confrontar el resultado obtenido con el resultado de la tesis doctoral de Lopez y Vidal (2019) sobre el impacto en la liquidez de las cuentas por cobrar y deudas de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil quienes concluyen mencionando que cuentan con políticas de cobros lo que permite contar con dinero para los procesos de pagos evitando el incumplimiento con sus proveedores, de igual forma (Beck y Levine, 2018) corroboran lo mencionado pues indican que la eficiencia en el cobro de la deuda examina detalladamente la eficacia de los departamentos de cobro de la deuda para garantizar el cumplimiento de los pagos en una fecha determinada. Al calcular la relación entre los pagos cobrados y los bonos disponibles, se puede ver claramente si se tiene un defecto o no.

De los resultados obtenidos referente al ³³ objetivo determinar la relación que existe entre el ratio de gestión y las cuentas por cobrar se tiene una correlación positiva alta con un valor de 0.792 y se llegó a la conclusión que la gestión de la empresa está relacionada con las cuentas por cobrar pues ello permite tener un punto de equilibrio de los obligaciones y los ingresos y así cumplir exitosamente con las obligaciones pendientes, este resultado guarda relación con lo que plantea ³¹ Lino (2018) en su tesis sobre administración de cuentas por cobrar y liquidez en la compañía comercializadora Ecuatoriana de calzado, COMECSA S.A quien concluye que la empresa tiene ineficaz gestión, los procedimientos de préstamos generan inestabilidad, no brindan intereses por incumplimiento y en general no cuentan con un mecanismo que aporta eficazmente a la gestión, retrasando la rehabilitación de las carteras; también reforzamos lo indicado con lo planteado por Alcarria, 2020 se menciona que tener un control preciso de las cobranzas permite detectar cambios y optimizaciones

importantes y recalca la importancia de realizar seguimiento al precio de la operación pues ayuda a mejorar la gestión de los equipos y procesos para minimizar costos.

Se determinó el nivel de cuentas por cobrar de la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C, teniendo como resultado que de los 12 meses del periodo 2019 un 58% (7 meses) las cuentas por cobrar se han mantenido dentro de la expectativa con un 67% de efectividad de cobranza, concluyendo que en general la empresa en estudio la mayoría de meses ha mantenido su margen de cuentas por cobrar dentro de lo esperado gracias a la buena práctica de políticas de crédito y cobranzas lo que ha permitido el cumplimiento eficiente de sus obligaciones, resultados que difieren con los hallados por Menor (2019), cuya investigación han demostrado que el nivel de cuentas por cobrar es malo, debido a que no cuentan con políticas de crédito y cobranzas ni de una área encargada de dar seguimiento, lo que provoca que los clientes no cumplan con sus pagos en los plazos establecidos lo que causa un impacto directo y significativo en la liquidez de la organización que estudiaron; se refuerza ambos resultados con lo indicados por Ponce et al. (2019) quien indica que los resultados de un periodo también depende de las políticas de crédito de la organización y de su vivencia de cobro, además precisa que las condiciones de crédito están fuertemente influenciadas por las prácticas de la industria, y que las políticas de crédito permiten a las empresas asegurarse de que sus clientes son dueños de sus bienes.

Respecto a nuestro tercer objetivo específico, determinamos el nivel de liquidez la empresa CMYK Implementaciones Publicitarias S.A.C. , encontrando que la liquidez estuvo sobre la expectativa en el 50% (durante 6 meses) y solo un mes estuvo debajo de la expectativa, de lo que se infiere que a pesar de los controvertidos resultados en prueba ácida (75% debajo de la expectativa) y la razón de efectivo (100% debajo de la expectativa), de lo que se infiere una gestión arriesgada, osada sin embargo efectiva. Resultados que convergen con los hallados por Pérez y Ramos (2016), quien señala que hoy “las empresas no tienen tanta premura en la liquidez corriente, por cuanto los proveedores brindan créditos, por lo que la cobranza puede ser laxa, e incluso vender a crédito o en partes o porcentaje adelantado es posible, algo que antes de proveedores al crédito y líneas de crédito (que es la forma de calificación al cliente)”, sin embargo, descuidar la forma de otorgamiento de créditos, lleva al riesgo de afectar a la liquidez corriente, que es lo que se aprecia en la presente investigación dado que la prueba ácida y la razón de efectivo están debajo de las expectativas, por ello es conveniente refutar lo mencionado por Perez y Ramos con lo

indicado por (Haro y Díaz, 2017). después de la crisis del 29 la liquidez se convierte en algo crucial para una empresa, pues tiene que ¹³ hacer frente a sus obligaciones durante un máximo de 12 meses, es decir, cuando la empresa debe disponer de suficiente efectivo durante el tiempo necesario, de forma continuada, sin que la empresa tenga que recurrir a terceros o liquidar activos que puedan ser contabilizados.

En cuanto a los resultados de los objetivos 4 y 5 determinar el manejo del desempeño de cuentas por cobrar y determinar el manejo del desempeño de la liquidez, de los resultados del cuestionario llenado en función a los documentos contables, ¹⁹ se concluye que el desempeño de las cuentas por cobrar se mantiene en un 63% dentro de la expectativa esperada con un total de 7 meses, asimismo ¹ las políticas de credito y cobranza se mantienen sobre la expectativa con un 75% y 38% respectivamente, lo que quiere decir que la mayoría de los meses el desempeño de la primera variable ha sido positiva, en cuanto al desempeño de liquidez de igual forma el 63% se encuentra dentro de la expectativa y los ratios de liquidez, gestión y rentabilidad la mayoría de meses también se encuentran dentro de la expectativa con 25%, 13% y 50% por lo que también se considera un buen desempeño de la liquidez, del contraste anterior se descifra ¹ que la empresa estudiada cuenta con un buen desempeño de cuentas por cobrar, manteniendo efectivas políticas y también un buen desempeño de liquidez causadas por la buena gestión; muy por el contrario los tesisistas Vera ²² (2020) en sus tesis cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en la distribuidora Walter Caicedo concluyen que no existen pautas adecuadas en cuanto al proceso de otorgamiento de creditos o negociaciones con los clientes para que gestione una protección para la empresa teniendo en cuenta condiciones que beneficien a ambas partes, después del contraste de ⁵ ambos resultados es importante hacer hincapié en lo mencionado por Guajardo y Andrade (2008) La importancia que tienen las ventas a crédito en cualquier empresa, porque la mayoría de las veces, si no se concede crédito, disminuye en gran proporción el nivel de ventas, pero lo más relevante de dar crédito consiste en administrar correctamente los cobros para evitar quedarse sin efectivo disponible.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que las cuentas por cobrar tienen relación con la liquidez, ya que en los meses donde se refleja que las cuentas por cobrar han aumentado, la empresa no ha tenido liquidez para cubrir con sus obligaciones y durante los meses donde las cuentas por cobrar reflejan una disminución, la empresa ha podido hacer frente a las obligaciones a corto plazo.
2. De acuerdo al estudio realizado se llega a la conclusión que los plazos de crédito planteados y otorgados por la gestión de la empresa, la mayoría de meses si están generando el retorno de las cuentas por cobrar y una óptima liquidez, como lo indican los resultados, lo que quiere decir que la gestión está relacionada con las cuentas por cobrar, pues gracias a ello permitirá tener un punto de equilibrio.
3. Del resultado obtenido, se concluye que durante el periodo 2019 el nivel de cuentas por cobrar se ha mantenido dentro de la expectativa, lo que quiere decir que hay una buena recuperación de las mismas, sin embargo, también ha tenido meses (4) que las cuentas por cobrar se han mantenido debajo de la expectativa lo que quiere decir que no ha existido retorno de dinero lo que provoca retraso en el cumplimiento de las obligaciones mensuales por lo que se debe procurar mantenerse en el rango mencionado inicialmente.
4. Según el estudio realizado, se concluye que el nivel de liquidez es fluctuante con tendencia a un nivel esperado de liquidez, lo que quiere decir que se tiene un respaldo fijo para cumplir con las obligaciones de corto plazo y ante cualquier eventualidad se cuenta con capacidad de pago inmediato.
5. Se llega a la conclusión que, si bien el desempeño y la forma de manejo de las cuentas por cobrar son efectivas, las políticas de cobranza han funcionado en proporción algunos meses de forma correcta y otros no han funcionado, lo que ocasiona que la recuperación del dinero no sea el esperado todos los meses y esto puede generar inconvenientes de solvencia y evita el crecimiento porque es dinero que no puede ser reinvertido.

6. En función a los datos recabados, se llega a la conclusión que el ratio de liquidez del periodo estudiado 2019 se mantiene dentro del parámetro permitido por el sector y el ratio de gestión se encuentra dentro de lo esperado lo que quiere decir que se está evaluando bien las fechas de pago de obligaciones y las fechas de cobranza, lo cual provoca que el desempeño de la liquidez sea el esperado, porque los plazos de pago están relacionados a los plazos de cobro, por lo que es posible cumplir eficazmente con el calendario de las obligaciones.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente general de la empresa CMYK implementaciones publicitarias, evaluar trimestralmente, el nivel de recuperación de cuentas por cobrar, para que en función a ello se proyecte el cumplimiento de las obligaciones.
2. Se recomienda al administrador de la empresa evaluar los meses con resultados bajos para detectar el inconveniente y gestionar mecanismos que permitan que las cuentas por cobrar tengan la misma recuperación todos los meses con tendencia a mejorar para que de igual forma la liquidez sea óptima durante todo el periodo.
3. Se sugiere al área de tesorería, evaluar a los clientes nuevos antes del otorgamiento de créditos, para disminuir el riesgo de incumplimiento y de esa manera evitar que el nivel de cobranzas disminuya sino por el contrario mejore.
4. Se recomienda al gerente general, tomar las decisiones referentes al uso de la liquidez, en función a los resultados de los ratios correspondientes, para que de esta manera se cumpla de forma efectiva con los pagos a los proveedores y/o bancos y evitar contar con efectivo ocioso que tampoco beneficia a la entidad.
5. Se recomienda a los dueños de la empresa, que en función a los resultados de la investigación delimitar de manera más precisa y mejor estructuradas las políticas de ventas y créditos en función a las necesidades financieras de la organización para que el desempeño de las cuentas por cobrar sea efectiva todos los meses y no sólo permita el cumplimiento de las obligaciones, sino que brinde liquidez que pueda ser reinvertido.
6. Se recomienda al Gerente general, que al tomar las decisiones evalúe el desempeño de todos los ratios de liquidez para tener la garantía que no solo se tenga buena liquidez, sino que se cuente con un nivel aceptable de prueba ácida y efectivo disponible que es lo que permite tener respaldo para cualquier eventualidad o emergencia que surja y requiera atención inmediata.

Informe de Tesis - Jamely Castillo Cotrina

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

19%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	3%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	core.ac.uk Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	blog.duemint.com Fuente de Internet	1%
7	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	1%
9	repositorio.uct.edu.pe Fuente de Internet	

<1 %

10

docplayer.es

Fuente de Internet

<1 %

11

Submitted to Instituto Superior de Artes,
Ciencias y Comunicación IACC

Trabajo del estudiante

<1 %

12

repositorio.upn.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

13

repositorio.ulvr.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

14

1library.co

Fuente de Internet

<1 %

15

idoc.pub

Fuente de Internet

<1 %

16

Submitted to Universidad Nacional Abierta y a
Distancia, UNAD,UNAD

Trabajo del estudiante

<1 %

17

repository.unipiloto.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

18

Submitted to Universidad Catolica de Trujillo

Trabajo del estudiante

<1 %

19

repositorio.upp.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

20	patents.google.com Fuente de Internet	<1 %
21	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1 %
22	rraae.cedia.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
24	www.ensayostube.com Fuente de Internet	<1 %
25	Submitted to Universidad de Huanuco Trabajo del estudiante	<1 %
26	issuu.com Fuente de Internet	<1 %
27	Submitted to Universidad Científica del Sur Trabajo del estudiante	<1 %
28	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
29	www.elsevier.es Fuente de Internet	<1 %
30	www.holded.com Fuente de Internet	<1 %
31	repositorio.unp.edu.pe	

Fuente de Internet

<1 %

32

www.theibfr.com

Fuente de Internet

<1 %

33

repositorio.ulasamericas.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

34

repositorio.uncp.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

35

repositorio.upsc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

36

www.prompex.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

37

repositorio.espe.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

38

repositorio.uwiener.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

39

fr.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

40

repositorio.upla.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

41

www.dspace.uce.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

42

es.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo

Informe de Tesis - Jamely Castillo Cotrina

INFORME DE GRADEMARK

NOTA FINAL

COMENTARIOS GENERALES

/0

PÁGINA 1

PÁGINA 2

PÁGINA 3

PÁGINA 4

PÁGINA 5

PÁGINA 6

PÁGINA 7

PÁGINA 8

PÁGINA 9

PÁGINA 10

PÁGINA 11

PÁGINA 12

PÁGINA 13

PÁGINA 14

PÁGINA 15

PÁGINA 16

PÁGINA 17

PÁGINA 18

PÁGINA 19

PÁGINA 20

PÁGINA 21

PÁGINA 22

PÁGINA 23

PÁGINA 24

PÁGINA 25

PÁGINA 26

PÁGINA 27

PÁGINA 28

PÁGINA 29

PÁGINA 30

PÁGINA 31

PÁGINA 32

PÁGINA 33

PÁGINA 34

PÁGINA 35

PÁGINA 36

PÁGINA 37

PÁGINA 38

PÁGINA 39

PÁGINA 40

PÁGINA 41

PÁGINA 42

PÁGINA 43

PÁGINA 44

PÁGINA 45

PÁGINA 46

PÁGINA 47

PÁGINA 48

PÁGINA 49

PÁGINA 50

PÁGINA 51
