

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



**Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas
ferreteras de Huaraz, 2021**

Tesis para obtener el título profesional de Contador Público

Autor:

Bach. Torres Nolberto, Elmer Eberth
Código ORCID: 0000-0003-4987-4211

Asesor:

Dr. Ulloa Siccha, Javier Leopoldo
Código ORCID: 0000-0003-2468-4286

Huaraz – Perú

2022

ÍNDICE

	Pág.
Índice general.....	i
Índice de tablas.....	ii
Índice de figuras.....	iii
Palabras clave	iv
Título.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 Justificación de la investigación.....	13
1.3 Problema.....	14
1.4 Conceptualización y operacionalización de variables.....	17
1.5 Hipótesis.....	20
1.6 Objetivos.....	20
CAPITULO II: METODOLOGÍA.....	22
2.1 Tipo de investigación.....	22
2.2 Diseño de investigación.....	22
2.3 Población y muestra.....	22
2.4 Técnicas e instrumentos de investigación.....	23
2.5 Procesamiento y análisis de investigación.....	23
CAPITULO III: RESULTADOS.....	24
CAPITULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.....	44
CAPITULO V: CONCLUSIONES.....	50
CAPITULO VI: RECOMENDACIONES.....	53
CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
ANEXOS.....	57

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 : Los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes.	25
Tabla 2 : Los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito.	26
Tabla 3 : Los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito.	27
Tabla 4 : Los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito.	28
Tabla 5 : Los directivos de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito.	29
Tabla 6 : Los directivos promueven la implementación de políticas de protección de inversión en partidas por cobrar.	30
Tabla 7 : Los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito.	31
Tabla 8 : Los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados.	32
Tabla 9 : Los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas.	33
Tabla 10 : Los directivos promueven la aplicación de políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas.	34
Tabla 11 : Los propietarios promueven que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo.	35
Tabla 12 : Los directivos promueven que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes.	36
Tabla 13 : Los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno.	37
Tabla 14 : Los directivos promueven la identificación de causas cuando las razones corrientes son menores a uno.	38
Tabla 15 : Los directivos alternativamente promueven que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo.	39
Tabla 16 : Los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida.	40
Tabla 17 : Los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo.	41
Tabla 18 : Los directivos promueven la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables.	42
Tabla 19 : Los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo.	43
Tabla 20 : Los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar.	44

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 : Los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes.	24
Figura 2 : Los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito.	25
Figura 3 : Los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito.	26
Figura 4 : Los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito.	30
Figura 5 : Los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados.	31
Figura 6 : Los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas.	32
Figura 7 : Los propietarios promueven que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo.	34
Figura 8 : Los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno.	36
Figura 9 : Los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo.	42
Figura 10 : Los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de las cuentas por cobrar.	43

Palabras clave: Cuentas por cobrar y liquidez.

Keywords: Accounts receivable and liquidity.

Línea de investigación:

Línea de programa	Finanzas
Área	Ciencias sociales
Sub área	Economía y negocios
Disciplina	Economía

Título:

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS FERRETERAS DE HUARAZ,
2021**

Resumen

El propósito del trabajo de investigación fue analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021. La investigación fue carácter aplicado; por el nivel de manipulación de variables el estudio de tipo correlacional-transversal.

La técnica utilizada fue la encuesta y su instrumento el cuestionario. La población - muestra, se constituyó por 20 empresas. El procesamiento de información se dio mediante el software estadístico SPSS 28, generándose tablas y figuras que fueron analizados objetivamente para llegar a correctas conclusiones.

Los resultados corroboran que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas; siendo necesario mejorar procesos, según la tabla 1 el 35% de encuestados manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos implementan políticas para analizar el historial crediticio de clientes; según la tabla 4 el 40% indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos implementan políticas para exigir garantías por ventas a crédito; según la tabla 9 el 45% manifestó estar totalmente insatisfecho que se aplican políticas para notificar y visitar clientes con cuentas por pagar vencidas.

Abstract

The purpose of the research work was to analyze the incidence of accounts receivable in the liquidity of the hardware companies of Huaraz, 2021. The research was applied; by the level of manipulation of variables the study of correlational-cross-sectional type.

The technique used was the survey and its instrument the questionnaire. The population - sample, was constituted by 20 companies. Information processing was done using the SPSS 28 statistical software, generating tables and figures that were objectively analyzed to reach correct conclusions.

The results corroborate that accounts receivable affect the liquidity of companies; It is necessary to improve processes, according to table 1 the 35% of those surveyed said they were totally dissatisfied that managers implement policies to analyze the credit history of clients; according to table 4 the 40% indicated that they were totally dissatisfied that managers implement policies to demand guarantees for credit sales; according to table 9 the 45% said they were totally dissatisfied that policies are applied to notify and visit clients with overdue accounts payable.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes y fundamentación científica

En lo que respecta a los antecedentes internacionales se tiene a **Hurtado (2017)** quien en su tesis denominado “Análisis a las cuentas por cobrar del comercial almacén el costo de la parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro”, se planteó por objetivo crear lineamientos de créditos y cobranzas para controlar, hacer seguimiento y recuperación de las cuentas por cobrar; siendo una investigación de tipo aplicado, no experimental, cuantitativo/cualitativo y no experimental, tuvo una muestra de 89 personas entre clientes, propietarios y trabajadores; concluyendo que existe déficit en los almacenes, Debido que se carece de políticas de otorgamiento y cobranza de créditos, no existe un sistema de control claro para la aprobación, cobranza y seguimiento de las cuentas por cobrar de los clientes, lo que puede afectar la liquidez actual en la empresa y sugerir mejoras. Asimismo, cuando se recopila información financiera relacionada con las cuentas por cobrar, se encuentra que el proceso de cobranza es inadecuado, lo que genera retrasos de más de 365 días, lo que afecta la rentabilidad de la empresa. Cost no tiene un sistema de control interno para administrar su cartera de crédito, lo que podría poner en peligro su existencia, liquidez actual y rentabilidad.

Zambrano (2017) en su tesis titulada “Estado de flujo de efectivo y su relación con la liquidez, de la empresa Shoes Alvarito”, su objetivo fue medir el efecto de la relación flujo de caja a capital de trabajo, estudio descriptivo que lleva a concluir que el estado de flujo de caja, su generación y al igual que muestran que la organización satisface las normas financieras, por lo que se puede decir que el estado de flujo de efectivo de cada área de cobranza presenta un saldo deficitario. Aparece De la venta de estos bienes y de la prestación de determinados servicios. Los autores concluyen que mejora positivamente la gestión al brindar ayudas que sirvan de solución para estados de flujo de

efectivo y estados de cuentas por cobrar. Asimismo, para verificar el valor del estado de flujo de efectivo que será evaluado, se recomienda utilizar las herramientas pertinentes vistas en el marco teórico: ventas de bienes y servicios, utilidad neta, ventas más reducciones de cuentas por cobrar. menos las cuentas por cobrar Las cuentas por cobrar aumentan la cantidad total de efectivo recibido de los clientes.

Para **Navarrete (2017)** en su tesis denominada “La gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Speedycom Cía. Ltda. de la Ciudad de Ambato”, siendo su objetivo establecer la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Speedycom de la ciudad de Ambato, siendo una investigación de carácter cuantitativo, de campo, correlacional y descriptiva; la muestra se conformó con los datos correspondientes a los EE. FF., reportes de cuentas de caja, bancos, cuentas de cobranza, tarjetas, débitos y otros, así como el personal del departamento de contabilidad y gerencia; El resultado final es que recuperar efectivamente una cartera morosa requiere de una buena estrategia, de la cual la empresa no dispone, y mucho menos de herramientas de gestión de cobranza. A la vez recalando que cada unidad monetaria en inversiones líquidas es menor que cada unidad monetaria en pasivos a corto plazo, lo que significa que la empresa está experimentando falta de liquidez. , trabajando bajo el concepto de mala gestión financiera y sin una estructura que permita una política de liquidez que permita a las empresas desarrollar planes de contingencia en caso de faltas de liquidez inesperadas.

En el contexto nacional se tiene a **Lupuche (2017)**, quien en su tesis titulada “Administración de inventarios y las cuentas por cobrar en una empresa de licores del Distrito Ate Vitarte Periodo 2017”, establecer la relación entre la administración de inventarios y las cuentas por cobrar de una empresa de licores, siendo un tipo de investigación básica, correlación, descriptiva correlación, de diseño no experimental, transversal, no experimental, teniendo una muestra de 50 colaboradores; concluyendo que los pedidos aprobados por

la gerencia se envían a ventas, luego se emiten los documentos de cobro y finalmente se realizan las transacciones de entrega y se establece el vínculo entre la gestión de inventario y la política de la empresa. Cree liquidez a corto plazo para que los clientes puedan cumplir con los plazos. Los socios comerciales de bebidas espirituosas cuentan con un sistema que les permite administrar bien el inventario y, por lo tanto, tener más control sobre él para poder hacerlo. Esto previene la obsolescencia del producto y el daño económico. Compañía.

Chávez (2018) en su estudio “Evaluación de la Gestión de Créditos Comerciales para determinar la eficacia de la Política de Crédito y Cobranza de la Corporación Ferronor SAC, 2015. Recomendaciones de Mejora” considera la gestión de créditos comerciales como una evaluación de créditos como un estudio cuantitativo. y métodos aplicados, diseño no experimental y descriptivo, la muestra incluyó procesos en el área de crédito y cobranza y dos personas en el área; concluyó que el delito se produjo por incumplimiento de las normas de la empresa. Debido a la reclamación, según el análisis, la cartera por pagar del año 2015 fue de S/. 4,482,312.99, las cuentas por cobrar comerciales son S/. 1.124.181.91, ya que, con base en las falencias identificadas, se recomendó ordenar y mejorar el desarrollo del proceso de acreditación y cobranza, al tiempo que se realizan ajustes para que la gestión financiera controle y asegure la eficiencia de las actividades de los deudores y así permitir la continuación de la rotación y un bajo nivel de delincuencia, lo que exige al funcionario una política contenida en estatutos o reglamentos aprobados y aprobados por la alta dirección o que implique que los cobradores y auxiliares deben estar capacitados y actualizados para que sean efectivos en todo momento. Cumple con tus obligaciones con una cartera controlada con bajas tasas de morosidad. Su gestión debe enfocarse en una mejor gestión de los recursos de cobranza y acceso a clientes clave.

Finalmente, **Solano (2018)** en su estudio descriptivo “Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. 2018” analiza cómo

las cuentas por cobrar pueden mejorar los niveles de liquidez a través de la administración; concluye que las cuentas por cobrar deben ser analizadas administrativamente porque aumenta el nivel de cuentas por cobrar. Liquidez de la empresa, por lo que se debe analizar la información obtenida y detener los controles existentes, determinar, analizar, los rigores científicos y los mecanismos necesarios para el éxito. La recopilación de resultados de gran importancia de las organizaciones permite identificar problemas específicos, lo que permite encontrar posibles soluciones problemas. Asimismo, se realiza un análisis de la política crediticia que afecta el capital de trabajo de la empresa, siendo preciso el trabajo actual, debido a que las cuentas no cobradas son un riesgo de falta de liquidez, lo que indica que existen falencias que no pueden cumplir con los requerimientos de la empresa para lograr la eficiencia. . Eficiencia y eficacia del programa para obtener la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones en un plazo determinado. Esto significa que para lograr las decisiones de establecimiento de metas se debe realizar un análisis organizacional de cómo las políticas de crédito afectan el capital de trabajo de la empresa, así como mejorar la gestión de la empresa, por ejemplo, revisando o dando seguimiento a las facturas enviadas, minimizando el crédito. ventas en un período de tiempo más corto, etc. lograr la eficacia y eficiencia del programa.

En el ámbito regional/local se tiene a **Rojas (2018)** en su trabajo titulado “Gestión de cobros y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes Moreno Huerta S.A. - Cátac, 2018” el cual tiene como objetivo determinar el impacto de la gestión de cobros en Transportes Moreno Huerta S.A. liquidez. un evento. - Cátac, 2018”, estudio con enfoque descriptivo mixto, diseño no experimental y tipo causal; concluyó que, de acuerdo a los resultados, la gestión de cobranza afecta la liquidez y muestra un 80,80% de correlación entre variables; asimismo, el 50% de los encuestados dijo que la gestión de cobro no fue óptima en comparación con lo normal y óptimo con un 39% y 11% de tasa de respuesta, por otro lado el 50% respondió que en comparación

con lo normal y óptimo la liquidez no es óptima, manifestaron un 44% y 6%, así mismo la gestión de cobro de deudas afecta la disminución de la liquidez debido a que no se realizan acciones de recuperación de crédito contra los clientes, quiere decir que las cuentas por cobrar no se vuelven líquidas.

Escudero, E. & Huaranga, A. (2020), En su trabajo “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su impacto en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Periodo Huaraz, 2017-2018”, el cual tiene como objetivo determinar el impacto de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez. Lucerito EIRL es un diseño explicativo con propósito distintivo, mixto, horizontal, utilizando una muestra de conceptos teóricos; concluyó que las cuentas por cobrar afectan la liquidez de la empresa, siendo las cuentas por cobrar el 17% del activo circulante total, frente al 15% en 2018, en comparación con la prueba de fuego, fue cero punto 61, pero en 2018 fue cero cincuenta y cinco; menos de una unidad, incapaz de cubrir la deuda a corto plazo; para prueba de defensa el resultado es 0.20 en 2017 y 0.15% en 2018.

A continuación, se pasa a fundamentar la investigación con las diversas bases teóricas existentes, empezando por la primera variable, en particular, con respecto a las cuentas por cobrar, se dice que las cuentas por cobrar son obligaciones contraídas por los clientes de una empresa a cambio de dinero o bienes y servicios suministrados por la empresa. El control y auditoría de las cuentas por cobrar es primordial porque los contadores financieros son los encargados de definir metas y procedimientos y planificar la auditoría de estas cuentas. También es uno de los activos más importantes porque es el activo más líquido de una entidad económica, solo superado por el dinero, y representa el suministro o compra de bienes o servicios que se recuperarán en términos monetarios. **(Huerto, 2019)**.

Para **Arroba (2018)**, Las cuentas por cobrar son los activos, recursos financieros o bienes de una organización que generarán determinados ingresos

en el corto plazo y se encuadran en la clasificación de activos circulantes, cuyo nivel debe alcanzarse para que el rubro sea administrado por cada uno. Empresa. con base en una política bien administrada, teniendo en cuenta el mercado y entorno económico de cada empresa, como activo obligatorio, el derecho que debe tener cada empresa por cada producto que vende para sus clientes y demás servicios, que recibe la empresa.

Según Solano (2018), las cuentas por cobrar son obligaciones crediticias que los clientes contraen con los proveedores para adquirir bienes o servicios. La deuda puede ser a corto o largo plazo, puede realizar un seguimiento de las cuentas por cobrar de los clientes mediante un programa de facturación donde el proveedor vende los bienes o servicios y emite la factura al cliente, el cliente asume la deuda en primer lugar. Aunque la deuda esté pendiente en ese momento, dicha deuda y el derecho a recuperarla forman parte de las denominadas cuentas por cobrar.

Con relación a las políticas de créditos, **Chaluupowicz (2017)** afirmó que se han desarrollado una serie de directivas para determinar si se otorga crédito a los clientes y por cuánto tiempo. Las empresas necesitan suficientes fuentes de información crediticia y utilizan métodos analíticos, todas estas cosas son fundamentales para de esta manera implementar una gestión eficaz de las cuentas por cobrar. También se dice que los líderes empresariales los utilizan para evaluar el apoyo crediticio para una subvención”. Los gerentes que otorgan crédito con demasiada libertad pueden causar pérdidas excesivas a la organización.

Para **Jordan (2019)**, las políticas de crédito son lineamientos técnicos que el gerente financiero de una empresa puede utilizar para brindar opciones de pago a clientes específicos. Esta política incluye la determinación de opciones de crédito, especificaciones de crédito y condiciones de crédito, y la política de crédito de la compañía establece pautas sobre si se debe otorgar crédito a los

clientes y en qué cantidad. Al tomar decisiones crediticias, las empresas deben enfocarse no solo en sus estándares crediticios establecidos, sino también en el uso adecuado de esos estándares.

Según **Mantilla (2017)** La política de crédito en una organización es un principio rector con el fin de salvaguardar que se realicen completamente las acciones que conforman el ciclo de cobro y desde la recepción de pedidos de clientes hasta el cobro de depósitos bancarios. Para reducir al máximo la duración del ciclo de cobro al nivel más bajo posible y, al mismo tiempo, respaldar los objetivos de la empresa, el objetivo de la política crediticia es respaldar el negocio, minimizar el riesgo de préstamos morosos y mejorar el programa.

Las políticas de administración para **Román (2017)**, su punto de partida es tomar la decisión de otorgar crédito y, definir la mejor política de crédito para los requerimientos de una organización, los gerentes tienen que tener en cuenta una serie de variables controlables del que se dispone para cambiar el nivel de las cuentas por cobrar, incluido el crédito y la cobranza. Procedimientos, donde los procedimientos de crédito se refieren a los criterios por los cuales las empresas seleccionan a los solicitantes de crédito para definir a qué clientes se les otorga crédito y por qué monto.

Para **Olalde (2018)** , el principal objetivo de la gestión de cuentas por pagar es delinear de manera efectiva políticas y procedimientos para brindar opciones a los clientes cuando no pueden pagar en su totalidad dentro del período de crédito aprobado y para enfrentar la recesión que aún no ha beneficiado a la empresa. Importante, especialmente cuando los clientes tienen dificultades para pagar las facturas.

Según **Guerrero (2020)** la gestión de cuentas por pagar es una disciplina general para la toma de decisiones y la realización de acciones cuando se

toman decisiones sobre problemas recurrentes y contribuyen al logro de objetivos. Asimismo, no se pueden confundir políticas y reglamentos ya que se deben seguir estricta y estrictamente; por el contrario, las pólizas son flexibles (incluso se fijan por un período y luego se modifican según la dirección). Gestión de búsquedas).

Con relación a las políticas de cobranza, **Narjara (2018)**, afirma que son normas de la administración y la base sobre la cual se establece el control y se entienden como políticas, normas generales destinadas a orientar las acciones para alcanzar metas específicas. De esta manera, la política de cuentas por cobrar es un lineamiento desarrollado por una empresa, así, supervisar para las características que tienen que ver con el crédito otorgado a un cliente, la venta de bienes o la prestación de servicios para garantizar un tiempo determinado. Hay varias políticas que se deben utilizar para administrar de manera efectiva a los deudores, tales como: política de crédito, política de administración y política de cobranza.

Según **Arroyo (2018)** Las políticas de cobranza son rutinas mediante las cuales una empresa cobra las cuentas por cobrar cuando vencen y establece que se habla de las rutinas que lleva una empresa para cobrar la cartera vigente y vencida. Es muy importante desarrollarlos teniendo en cuenta las condiciones del mercado, la competencia, los tipos de clientes y los objetivos y políticas de la organización.

La política de cobranza, para **Almirón (2017)** tiene como objetivo consolidar estándares, evitar la arbitrariedad en los requisitos, simplificar los procedimientos de cobranza, establecer prioridades y establecer reglas de conducta para los responsables de procesar las deudas pendientes. Asimismo, la política de cobro de deudas determina el procedimiento para el cobro de las cuentas por cobrar de la empresa al término de su vigencia.

Según **Mogollón (2021)** La política de cobranza es el proceso que siguen las empresas para cobrar los créditos otorgados a sus clientes, para tener éxito debe recibir dinero y analizarlo continuamente en función de las circunstancias y necesidades de la situación. Las operaciones están en marcha. Con las ventas a crédito se da un plazo fijo de pago y se espera que el cliente pague las facturas en los términos pactados, asegurando así un nivel de rentabilidad predecible en la operación.

Continuando con las teorías de la investigación, se pasa a presentar a algunas teorías que sostienen o se manifiestan con relación a la variable de estudio dos, sobre la gestión de liquidez, siendo esta definida por **Solís (2017)** señaló que la facilidad, rapidez y grado de declive en la conversión de activos líquidos en bonos del gobierno, y la falta de los mismos, se toma que es una de las básicas características de las dificultades económicas. La liquidez también se puede definir simplemente como la capacidad de pago de una empresa a corto plazo o la capacidad de convertir activos e inversiones en efectivo o un instrumento líquido llamado efectivo, la liquidez es la capacidad de convertir activos en efectivo para operar contra todos. Entre otros activos, el capital se considera el componente más líquido, ya que brinda a las empresas la mayor flexibilidad para elegir decisiones de inversión o financiamiento. Este componente también representa el inicio y el final del ciclo de desarrollo con transiciones para todo tipo de activos.

Para **González (2020)** La liquidez es una propiedad que mide si un activo es más viable en el corto plazo sin incurrir en pérdidas, donde la liquidez incluye dos características de un activo: comerciabilidad y la capacidad de vender sin pérdidas en el futuro. A corto plazo, donde el valor actual de un activo mantiene una relación estable con su valor a largo plazo en ausencia de nueva información sobre los flujos. Asimismo, la liquidez mide qué tan bien una empresa pagará la deuda a corto plazo y, por lo tanto, determina el efectivo disponible para pagar la deuda.

De acuerdo con **Ibarra (2017)**, la liquidez es el grado en que un activo, valor o propiedad puede ser comprado o vendido en el mercado sin afectar su precio. La liquidez se caracteriza por un alto nivel de actividad comercial y se refiere a la capacidad de convertir rápidamente un activo en efectivo. También conocido como comerciabilidad. La liquidez también es un término que se refiere a la solvencia de la posición financiera, que se puede medir por la capacidad de la empresa para pagar las deudas a corto plazo, estos índices miden qué tan bien la empresa cubrirá las deudas a corto plazo.

En cuanto a la razón circulante, **Hernández (2018)** afirma que es la relación entre los activos más líquidos de una empresa y sus pasivos vencidos en un período de tiempo determinado, y esta razón suele medir la relación que existe entre ambos. La disponibilidad de liquidez en un momento dado y la necesidad de efectivo para pagar las deudas en un corto período de tiempo. Sin embargo, la falta de liquidez puede dificultar la capacidad de operación de una empresa.

Para **Cuba (2020)**, la razón corriente indica la porción de deuda a corto plazo cubierta por un activo traducido a una moneda que se aproxima al vencimiento de la deuda. Nuevamente, calculamos esto dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes. Los activos líquidos incluyen cuentas de efectivo, bancos, valores negociables, cuentas por cobrar y por pagar e inventario, y esta relación es una medida clave de la liquidez.

Para **Téllez (2019)**, la razón corriente es una de las medidas financieras que permite determinar el índice de liquidez de la empresa o la capacidad de mantener efectivo en caso de eventos inesperados o que lo requieran, donde la razón de circulación indica la capacidad. generar los flujos de efectivo necesarios para hacer frente a sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo, lo que permite una evaluación de su capacidad de pago o cumplimiento de obligaciones en función de la capacidad de los activos circulantes de la empresa para generar flujos de efectivo. Por lo tanto, la razón

circulante es la relación entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, e indica cuánto de los primeros respalda a los segundos.

Respecto a la prueba ácida, **Herrera (2019)** afirma que la prueba ácida muestra si una empresa puede cubrir sus pasivos de corto plazo con sus activos de realización inmediata, es decir, proporciona una medida de corto plazo más exigente de la solvencia de una empresa. concepto; esta relación se denomina prueba ácida, por lo que es una medida de liquidez más directa que la liquidez general porque excluye los gastos de inventario y prepagos en los activos circulantes, que son los activos con menos probabilidades de ser liquidados y más vulnerables a pérdidas. . Procedimiento de liquidación de empresas.

Asimismo, **Fontalvo (2017)** argumenta que la prueba ácida es la prueba de capacidad que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones presentes independientemente de las ventas, lo que solo se puede lograr con saldos de efectivo derivados de cuentas por cobrar, inversiones temporales y otros activos fácilmente realizables distintos del inventario. También es la capacidad de la empresa para pagar las deudas en un corto período de tiempo. Por lo tanto, el indicador de liquidez está relacionado con la política de crédito de compra y venta.

La prueba ácida, indica Huaman (2020), que es una medida más exigente que la razón circulante porque las unidades de inventario se derivan de los activos circulantes, que a veces son menos líquidos y difíciles de obtener en términos monetarios. La forma de pago más exigente en un período determinado, también es un indicador más exigente porque excluye del total de activos líquidos las cuentas que no son fáciles de liquidar. Esto nos da una medida más exigente de la solvencia a corto plazo de una empresa.

Con relación a la razón líquida, **Betancourt (2019)**, afirma que son necesarios para evaluar la situación y los resultados económicos y financieros de la

empresa en un período de tiempo, lo que significa que es necesario revelar que la empresa cuenta con los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones. control de liquidez y toma de decisiones Por razones económicas, esta estrategia se utiliza en la gestión empresarial, donde la liquidez es la capacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones que ha adquirido en un plazo determinado. No solo todas las posiciones financieras de la empresa, sino también la capacidad de la empresa para convertir ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo.

Así mismo, **Westreicher (2020)**, afirmó que los índices de liquidez brindan información sobre la capacidad de una empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo. En los cálculos, teniendo en cuenta los activos más líquidos (o más fáciles de convertir en efectivo) para pagar obligaciones de corto plazo, cuanto mayor sea el índice, mayor será la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas; cuanto menor sea el puntaje, menor será la capacidad de la empresa para pagar su deuda.

Finalmente, **Sevilla (2018)**, indica que el ratio de liquidez o ratio actual es uno de los indicadores de liquidez. Se puede entender que el activo circulante de la empresa puede cubrir varias veces sus pasivos a corto plazo, es decir, el índice de liquidez refleja el porcentaje de deuda circulante que el activo circulante de la empresa es capaz de pagar. Otra forma de interpretar esta métrica es cuántas unidades monetarias posee o debe la empresa en el corto plazo y cuánto debe cada unidad monetaria en el futuro cercano.

1.2 Justificación de la investigación

Lo que tiene que ver la justificación teórica, este estudio de investigación tiene un valor teórico especial, toda vez que servirá de insumo para el análisis crítico de la realidad problemática de las cuentas por cobrar y de la falta de liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, ya que los resultados de la investigación aportarán mejoras a las teorías y normas existentes, los que servirán de fundamento para próximas investigaciones, apoyando así al desarrollo de procesos de gestión de cuentas por cobrar e incremento los niveles de liquidez, lo que coadyuvará a que las empresas ferreteras cumplan con los estándares de los equipos de interés.

Junto a relación a la justificación práctica, los resultados del estudio conllevaron al desarrollo de lineamientos y estrategias que toman como base las teorías y antecedentes existentes, ya que se permite plantear alternativas de solución de las dificultades que afectan el óptimo manejo de las cuentas por cobrar y la liquidez para tener en cuenta las responsabilidades principalmente de corto plazo.

En lo referido a la justificación social, de acuerdo a las conclusiones del estudio, la investigación beneficiará a los diversos grupos de interés de la organizaciones ferreteras de Huaraz y otras entidades con similares problemas, ya que mejorarán los procesos de administración de las cuentas por cobrar y el incremento de los niveles de liquidez a efectos de atender las demandas de los inversionistas, clientes, proveedores y el propio estado a través del pago de impuestos con la finalidad que este ejecute obras en beneficio de la población.

Viéndolo desde la justificación metodológica, los resultados contribuyen con la generación de un instrumento de recolección de datos totalmente validado, para ello se diseñó y aplicó el instrumento del cuestionario a la variable cuentas por cobrar y liquidez; cuya información servirá de guía a otras investigaciones, en

el sentido que brindará datos y recomendaciones para los problemas de similar naturaleza.

Desde la óptica de la justificación científica, los resultados obtenidos aportan lineamientos para el mejor entendimiento de las teorías que permitirán mejorar los procesos relativos a la solución de problemas vinculados a las cuentas por cobrar y la falta de liquidez, lo mismos que servirán para estudios futuros donde las implicancias, variables y escenarios puedan ser diferentes a las actuales.

1.3 Problema

Según expresa Arroba (2018) las cuentas por cobrar son activos, recursos económicos o propiedades de la empresa que generarán un beneficio a corto plazo, basado en el orden de activo fluido, donde el rango que se debe llegar en ese ámbito tendrá que ser supervisado por cada negocio tomando como fundamento la normativa ya definida, de esta manera se obtendrá un óptimo manejo, considerando el mercado y el rubro financiero de cada negocio., siendo los activos exigibles; así mismo, de acuerdo a lo expresado por Ibarra (2017) la liquidez es el nivel donde el activo, patrimonio o bien, puede ser adquirido mediante compra o liquidado en el mercado manteniendo su valor, de esta manera la liquidez se conoce por el rango elevado de comercio realizado, por ello nos referimos a talento de transformar un activo en dinero físico; sin embargo, las empresas ferreteras de Huaraz no han implementado adecuadas políticas que les permita administrar adecuadamente sus cuentas por cobrar, toda vez que no cuentan con lineamientos para evaluar la capacidad de crédito de los clientes, ni aplican tasas de interés por la venta al crédito, no exigen garantías ni aplican plazo de vencimiento para efectivizar las cuentas por cobrar, situación que viene afectando la disponibilidad de liquidez para atender las responsabilidades de corto plazo, especialmente para reponer las mercaderías y atender los costos de finamiento y otros.

En ese contexto, se advierte que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz, no han implementado lineamientos que permitan la formulación de políticas de crédito que optimicen los procesos de ventas tanto al contado como a crédito, situación que no ha permitido analizar el historial crediticio de los clientes, ni definir los topes para ventas a crédito, ni establecer plazos de vencimiento de las ventas a crédito, ni exigir garantías, ni aplicar tasas de interés.

Así mismo, los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz, no han desarrollado directrices que garanticen la implementación de políticas de administración de cuentas por cobrar ni políticas de cobranza, lo que ha ocasionado que las empresas no protejan la inversión en partidas a cobrar, no realicen cobranzas oportunas, no lleven a cabo el mantenimiento de registros, no realicen notificaciones por escrito ni visitas personales a los clientes morosos, ni inicien recursos legales toda vez que no cuentan con la documentación que evidencia las cuentas por cobrar.

Por otro lado, los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han implementado lineamientos sobre la optimización de la razón corriente (liquidez general), lo que ha ocasionado la ausencia de directrices que permitan la evaluación permanente del activo corriente, pasivos corrientes, razón corriente mayor a uno, razón corriente menor a uno, ni el financiamiento de largo plazo.

Finalmente se tiene que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han desarrollado directivas básicas que permitan calcular y analizar la razón líquida y la prueba ácida, lo que ha conllevado a que las empresas no implementen procedimientos para determinar la prueba ácida, conocer el capital del trabajo, identificar los niveles de inventario, conocer el nivel de efectivo y equivalente de efectivo y definir la cartera de cuentas por cobrar vencidas y por vencer.

De continuar los problemas descritos, las empresas ferreteras de Huaraz, no estarán en condiciones de garantizar la efectivización de sus cuentas por pagar, lo que afectará de manera sustancial la estructura patrimonial de éstas, dado a que afectará principalmente la liquidez general, ácida y superácida, limitando de ésta manera el acatamiento de sus responsabilidades de corto, plazo lo que afectará la operatividad de las actividades económicas de las empresas.

Por los fundamentos expuestos, los problemas descritos ameritaron un estudio inmediato a través del análisis de las variables del problema a efectos de estudiar las características de las limitaciones presentadas en las cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas, los resultados permitirán el control del avance de los problemas detallados, en consecuencia, la salvaguarda de la inversión de los propietarios; en ese sentido se plantea el siguiente problema de investigación:

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021?

1.4 Conceptuación y operacionalización de variables

Definición conceptual de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar para Solano (2018) el saldo por cobrar esta denominado como la deuda, se realiza de cliente a proveedor por el uso o la obtención de un servicio un bien , esta puede ser de largo o corto plazo, es necesario tener un control de las deudas que aún no está liquidadas por los clientes, como un proveedor que presta un servicio o bien crea y produce facturas para su clientela, el cliente al hacer negocios con el proveedor se hace responsable de la deuda, de esta manera cuando no se liquida al momento una deuda, esta, aparece en un sistema de contabilidad que es llamada las cuentas por cobrar.

Definición operacional de cuentas por cobrar

Los procesos de cuentas por cobrar son de medio cualitativo y se operativiza en dos extensiones, siendo estas las políticas de crédito y políticas de administración y cobranzas de cuentas por cobrar; derivándose de ellas los hitos para formular las interrogantes, a través de escalas, calculando el conocimiento de las empresas ferreteras de Huaraz sobre la cultura financiera, con la escala tipo Likert de medida ordinal. Siendo las preguntas cerradas y su respectivo valor para los ítems serán, totalmente insatisfecho (1), insatisfecho (2), algo satisfecho (3), satisfecho (4) y totalmente satisfecho (5).

Definición conceptual de las dimensiones de las cuentas por cobrar

De esta manera, con relación a las políticas de crédito Jordan (2019) manifiesta que vienen a ser requerimientos técnicos que existe a disposición en la gerencia económica de la organización, logrando así brindar al cliente facilidad de pago, esta política requiere definición para otorgar saldos, las políticas de fluides de crédito están condicionadas, de esta manera la normativa junto con la política de una organización da el visto positivo o negativo para definir si prestan crédito a un cliente.

Para Guerrero (2020) la administración de las cuentas por pagar son directivas generales que se aplican decidir y dar iniciativa, donde el decidir actos importantes se aplican a problemas repetitivos, ayudando así a suplir la meta ; asimismo, es importante que no se mezcle las normas con la política, ya que son cosas distintas, porque las normas se deben acatar tal cual esta, en cambio en las políticas hay flexibilidad.

Finalmente con relación a las políticas de cobranza, Narjara (2018) considera que son discernimientos que tiene la administración, siendo planteamiento básico para así definir el control, conociéndolas como las políticas, los criterios generales sirven como ayuda para los hechos que conducirán a que se cumpla las metas principales. Por ellos, estas políticas sirven de dirección porque así lo determino la empresa dirigida a manejar las características relacionadas al crédito que se brinda a los clientes para algún servicio o bien aportado, de esta manera se busca garantizar el cobro de estos en el momento establecido.

Definición conceptual de liquidez

De acuerdo a lo señalado por Gonzales (2020) esta viene a ser un bien que es medible para definir si un activo se puede con certeza realizar a corto plazo y no causar pérdidas, donde esta intercepta 2 bienes del activo: incluye dos propiedades para el activo: el ser comerciable y el poder serlo sin pérdida en el corto plazo, ósea el valor presente del activo, tenga que ver con su valor para el largo plazo, si no se interpone datos nuevos sobre los flujos; asimismo, la liquidez mide la cabida de pago que tiene esta organización para hacer frente a sus deudas a corto plazo y esto define el saldo en efectivo que se tiene para liquidar sus deudas.

Definición operacional de gestión de liquidez

La variable gestión de liquidez es de naturaleza cualitativa y se operativizará en dos extensiones, siendo estas las dimensiones de razón corriente, y razón líquida y prueba ácida, derivándose de ello los hitos para elaborar los ítems por

medio de escalas, con el propósito de medir la percepción de los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz mediante la escala tipo Likert de medición ordinal. Las réplicas cerradas y su pertinente valor para los ítems serán, Siendo las preguntas cerradas y su respectivo valor para los ítems son, totalmente insatisfecho (1), insatisfecho (2), algo satisfecho (3), satisfecho (4) y totalmente satisfecho (5).

Definición conceptual de las dimensiones de la variable gestión de liquidez

Hernández (2018) muestra la relación entre los activos más líquidos que tienen las empresas y los bonos que se caduca dentro un período de tiempo definido en comparación con la relación actual. Necesidades de liquidez para hacer frente a la deuda a corto plazo. Sin embargo, la escasez de efectivo puede impedir la capacidad de operación de una empresa. En cuanto a la prueba de fuego.

Herrera (2017) afirma que representa qué tan bien o insuficientemente una empresa cubre sus pasivos de corto plazo con activos de realización inmediata. Cortó plazo; esta relación se conoce como la prueba ácida, por lo que excluye los inventarios de los activos líquidos y los costos iniciales para formar estos activos, por lo que es una medida de liquidez más directa que la liquidez general. Esta es una medida importante. Los productos heredados son menos viable.

Por último, el índice de liquidez de Westreicher (2020) proporciona datos relevantes sobre la capacidad de una empresa para pagar deudas a corto plazo. Más activos corrientes se consideran en los cálculos al pagar los pasivos a corto plazo, cuanto mayor sea este indicador, mayor será la capacidad de la organización para hacer frente a sus deudas

Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems
X = Cuentas por cobrar	X ₁ = Políticas de crédito	Historial crediticio del cliente.	1
		Topes para ventas a crédito.	2
		Plazos.	3
		Garantías.	4
		Tasas de interés.	5
	X ₂ = Políticas de administración y políticas de cobranza	Protección de la inversión en partidas a cobrar.	6
		Cobranza oportuna.	7
		Mantenimiento de registros.	8
		Notificación por escrito y visitas personales.	9
		Recursos legales.	10
Y = Liquidez	Y ₁ = Razón corriente	Activo corriente.	1
		Pasivo corriente.	2
		Razón corriente mayor a 1.	3
		Razón corriente menor a 1.	4
		Financiamiento de largo plazo.	5
	Y ₂ = Prueba ácida y razón líquida	Procedimientos de prueba ácida.	6
		Capital del trabajo.	7
		Nivel de inventarios.	8
		Efectivo y equivalente de efectivo.	9
		Cuentas por cobrar	10

1.5 Hipótesis

“Las cuentas por cobrar inciden significativamente en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021”.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Analizar cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

1.6.2 Objetivos Específicos

1. Detallar las principales características de las políticas de crédito de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.
2. Examinar las particularidades de las políticas de administración y cobranzas de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

3. Detallar las directrices de gestión de razón corriente de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.
4. Interpretar los lineamientos de gestión de prueba ácida y razón líquida de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

CAPITULO II METODOLOGÍA

2.1 Tipo de investigación

Según su finalidad, el estudio fue aplicado, por lo que se identificaron las peculiaridades de las variables y las dimensiones problemáticas a fin de proponer soluciones para resolver los problemas relacionados con las cuentas por cobrar y de liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz.

Según su alcance fue de carácter descriptivo, toda vez que se describieron las principales características de las cuentas por cobrar y de liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz.

2.2 Diseño de investigación

Con relación al diseño de la investigación, según sus características, fue no experimental y transversal, lo que implicó que en el proceso de investigación no se manipularon las variables, más bien se describieron las características del problema tal cual se dieron en su estado natural. En ese contexto, el estudio fue de tipo transversal, en consecuencia, se estudiaron los problemas del año 2021.

2.3 Población y muestra

Se desea alcanzar los objetivos de la investigación, se proyectó una población de 20 empresas ferreteras de Huaraz, cuyas actividades se desarrollaron durante el ejercicio 2021.

En el sentido que la población fue reducida, el muestreo fue de carácter no probalístico, es decir una muestra intencional, en ese contexto la muestra fue igual a la población, en consecuencia, la muestra ascendió a 20 empresas ferreteras de Huaraz.

2.4 Técnicas e instrumentos de investigación

La técnica que se empleó fue la encuesta, toda vez que es una técnica que se lleva a cabo por medio de la aplicación de cuestionarios a un conjunto de individuos que participaron en nuestra muestra, en ese aspecto se recopilarán datos directos a través de las opiniones, actitudes y comportamiento de los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz

Con relación al instrumento, se empleó el instrumento denominado cuestionario, el mismo es un instrumento constituido por el conjunto de preguntas y otros tipos de indicaciones con la finalidad de recoger información de las personas que participaron de esta, para ello se plantearán una serie de preguntas cerradas, lo que conllevará a contar con información a nivel de variables y dimensiones.

2.5 Procesamiento y análisis de la información

Con la finalidad de ejecutar la prueba de hipótesis a nivel general y en base a la trama de las variables, dimensiones e indicadores, se empleó la prueba del Rho de Spearman a fin de definir la relación de las cuentas por cobrar con la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, para tal efecto se empleó el Statistical Package for Social Sciences (SPSS) versión 28 y complementado con el microsoft excel.

Los resultados se analizaron con el método de análisis inductivo, cuyos resultados se presentaron mediante tablas y/o figuras estadísticas.

CAPITULO III

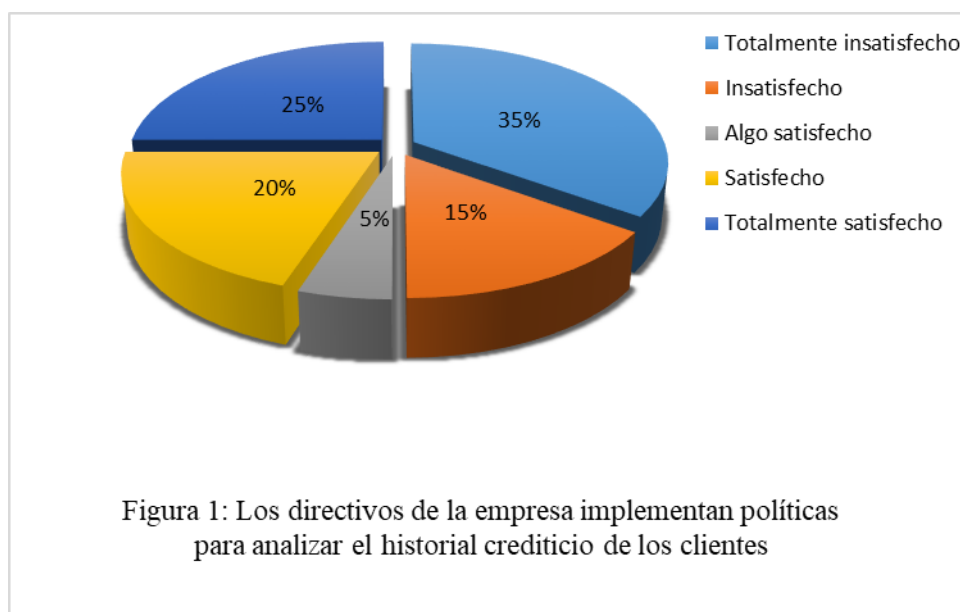
RESULTADOS

Tabla 1

Los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	7	35
Insatisfecho	3	15
Algo satisfecho	1	5
Satisfecho	4	20
Totalmente satisfecho	5	25
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

En la tabla 1, el 35% de los encuestados manifestaron estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes; el 25% dijo estar totalmente

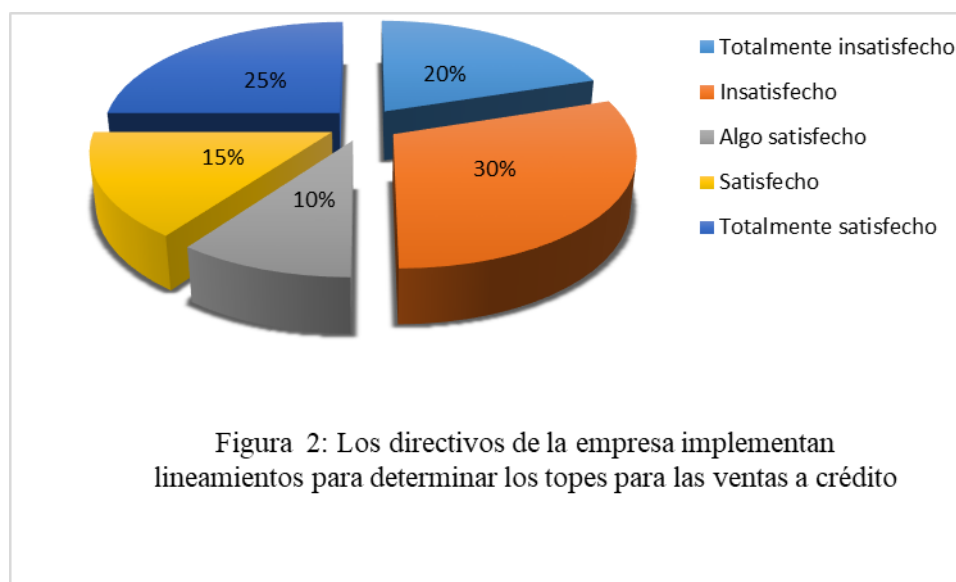
satisfecho; el 20% manifestó estar satisfecho; el 15% reveló estar insatisfecho, y el 5% consideró estar algo insatisfecho.

Tabla 2

Los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	4	20
Insatisfecho	6	30
Algo satisfecho	2	10
Satisfecho	3	15
Totalmente satisfecho	5	25
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

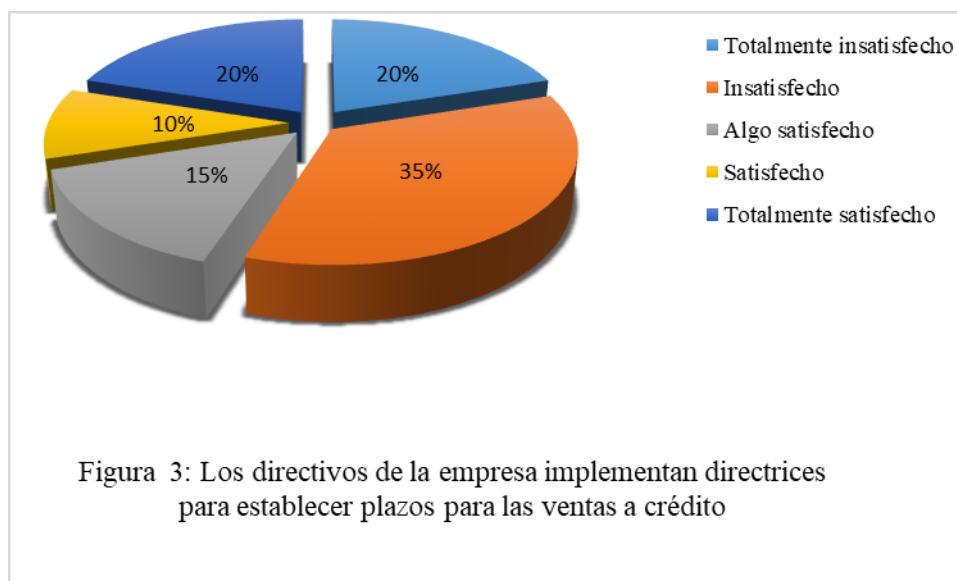
En la tabla 2, el 30% de los encuestados explicó estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito; el 25% respondió estar totalmente satisfecho; el 20% expresó estar totalmente insatisfecho; el 15% reveló estar insatisfecho, y el 10% expresó estar algo insatisfecho.

Tabla 3

Los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	4	20
Insatisfecho	7	35
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	2	10
Totalmente satisfecho	4	20
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

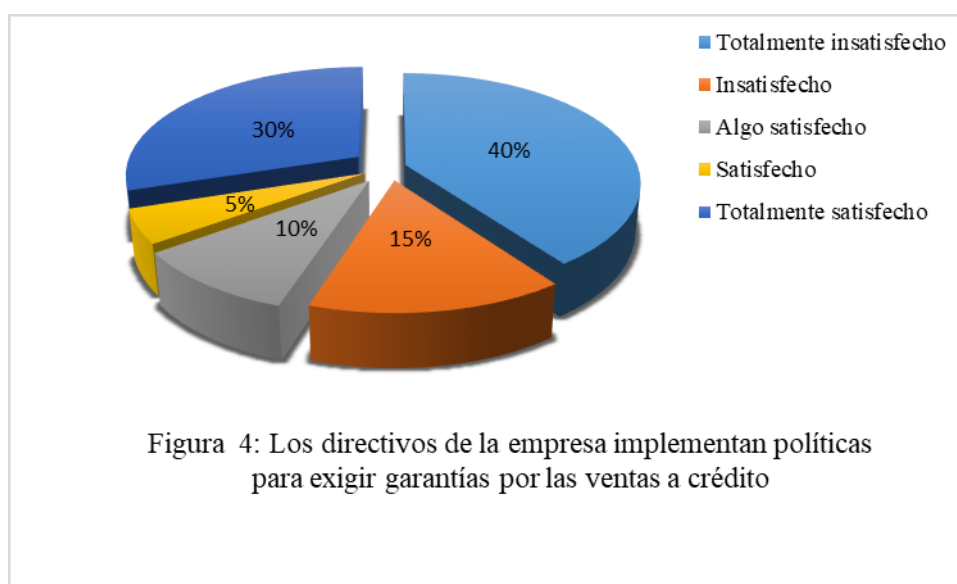
En la tabla 3, el 35% de los encuestados replicó estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito; el 20% dijo estar totalmente insatisfecho; el 20% manifestó estar totalmente satisfecho; el 15% indicó estar algo satisfecho, y el 10% espentó estar satisfecho.

Tabla 4

Los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	8	40
Insatisfecho	3	15
Algo satisfecho	2	10
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	6	30
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

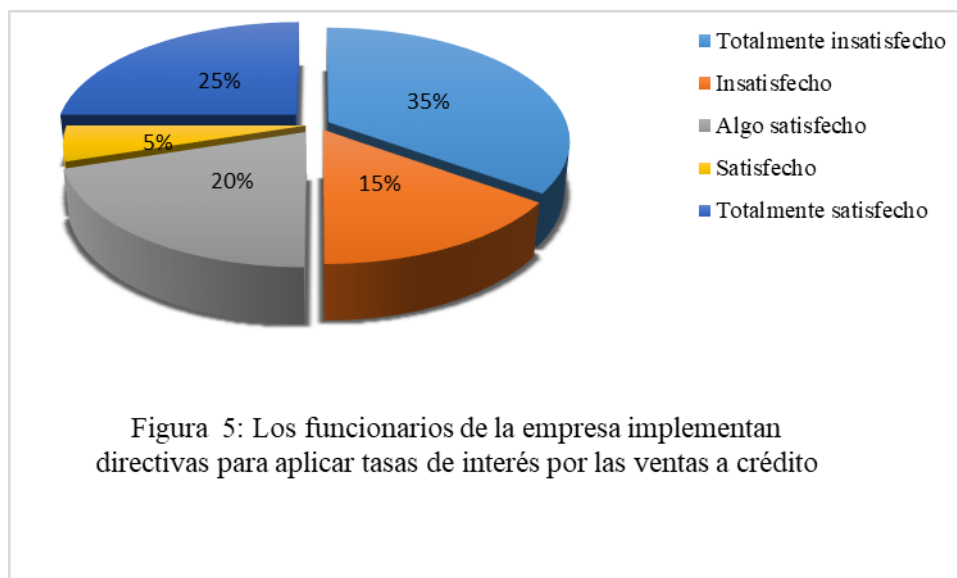
En la tabla 4, el 40% de los encuestados indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito; el 30% expresó estar totalmente satisfecho; el 15% respondió estar insatisfecho; el 10% consideró estar algo satisfecho, y el 5% reveló estar satisfecho.

Tabla 5

Los funcionarios de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	7	35
Insatisfecho	3	15
Algo satisfecho	4	20
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	5	25
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

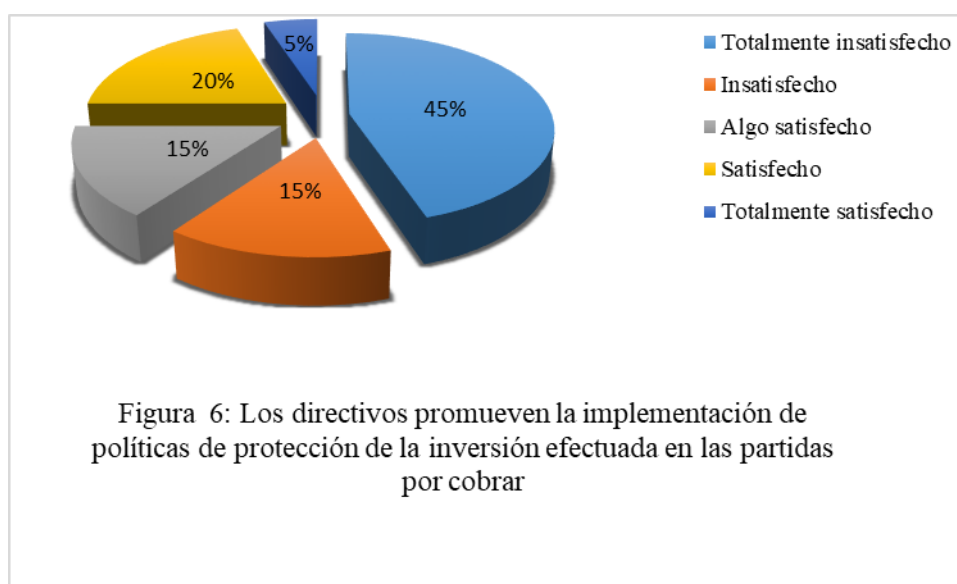
En la tabla 5, el 35% de los encuestados reveló estar totalmente insatisfecho que los funcionarios de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito; el 25% indicó estar totalmente satisfecho; el 20% consideró estar algo satisfecho; el 15% dijo estar insatisfecho, y el 5% respondió estar satisfecho.

Tabla 6

Los directivos promueven la implementación de políticas de protección de la inversión efectuada en las partidas por cobrar

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	9	45
Insatisfecho	3	15
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	4	20
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

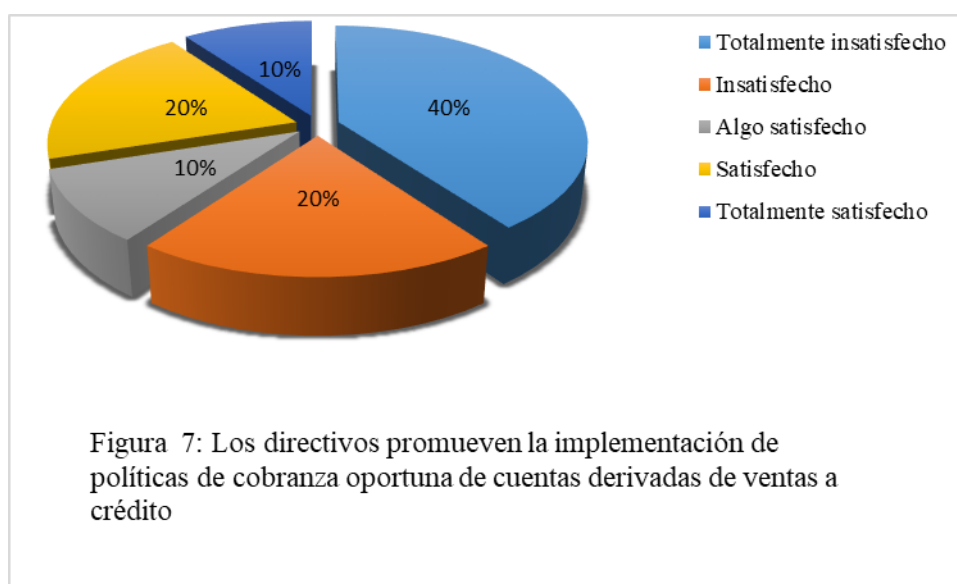
En la tabla 6, el 45% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de protección de la inversión efectuada en las partidas por cobrar; el 20% expresó estar satisfecho; el 15% dijo estar insatisfecho; el 15% expresó estar algo satisfecho, y el 5% espetó estar totalmente satisfecho.

Tabla 7

Los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	8	40
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	2	10
Satisfecho	4	20
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

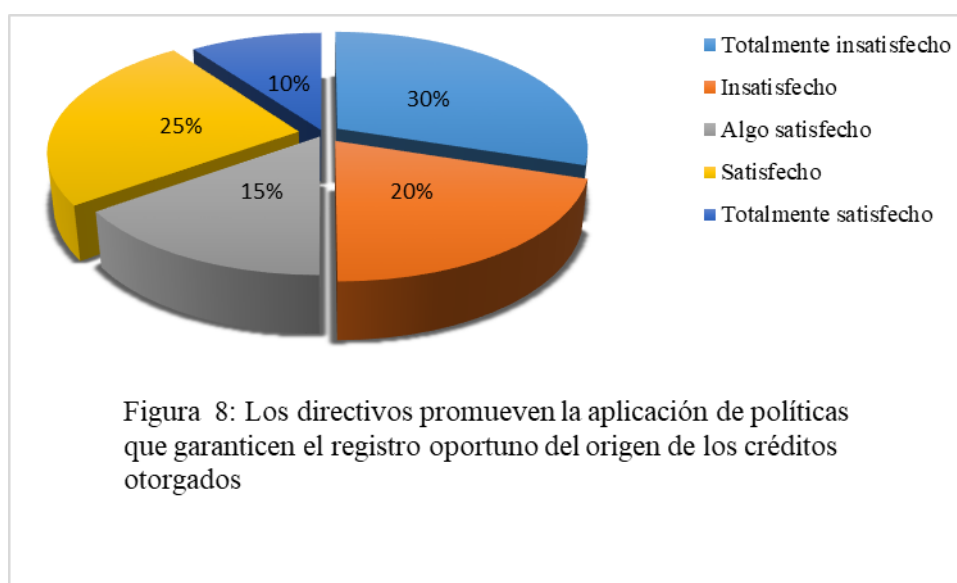
En la tabla 7, el 40% de los encuestados dijo estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito; el 20% respondió estar insatisfecho; el 20% manifestó estar satisfecho; el 10% consideró estar algo satisfecho, y el 10% expresó estar totalmente satisfecho.

Tabla 8

Los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	6	30
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	5	25
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

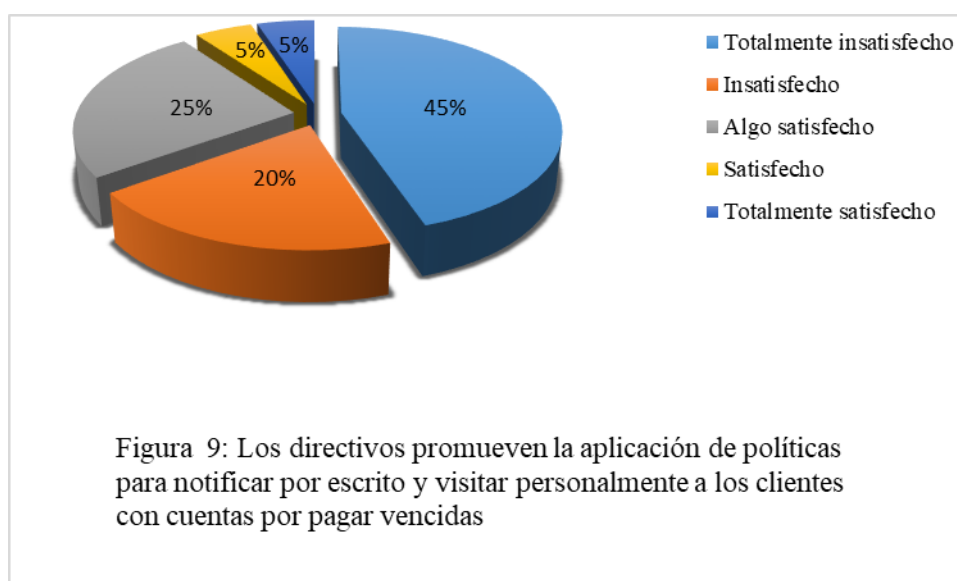
En la tabla 8, el 30% de los encuestados expresó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados; el 25% consideró estar satisfecho; el 20% respondió estar insatisfecho; el 15% reveló estar algo satisfecho, y el 10% manifestó estar totalmente satisfecho.

Tabla 9

Los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	9	45
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	5	25
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

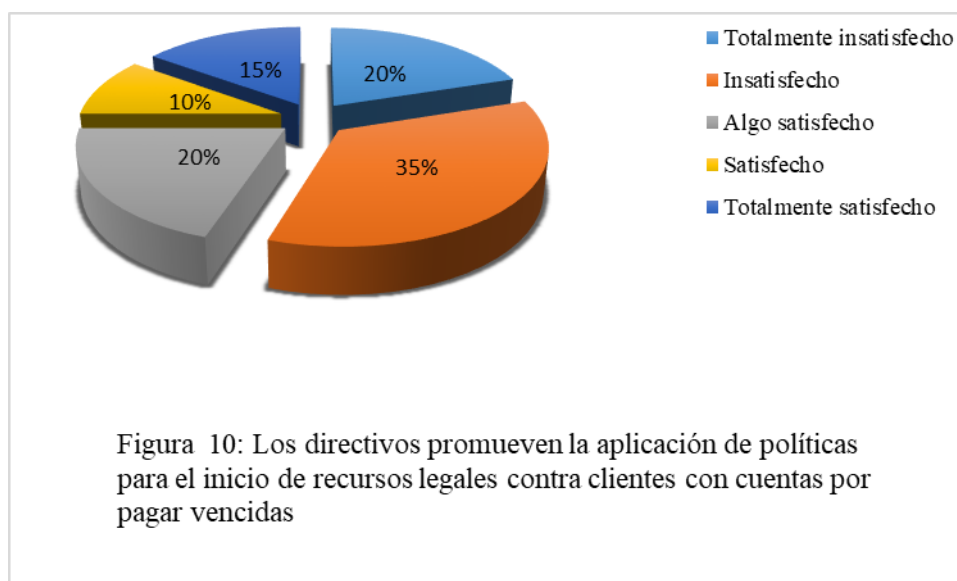
En la tabla 9, el 45% de los encuestados manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas; el 25% replicó estar algo satisfecho; el 20% dijo estar insatisfecho; el 5% expresó estar satisfecho, y el 5% reveló estar totalmente satisfecho.

Tabla 10

Los directivos promueven la aplicación de políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	4	20
Insatisfecho	7	35
Algo satisfecho	4	20
Satisfecho	2	10
Totalmente satisfecho	3	15
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

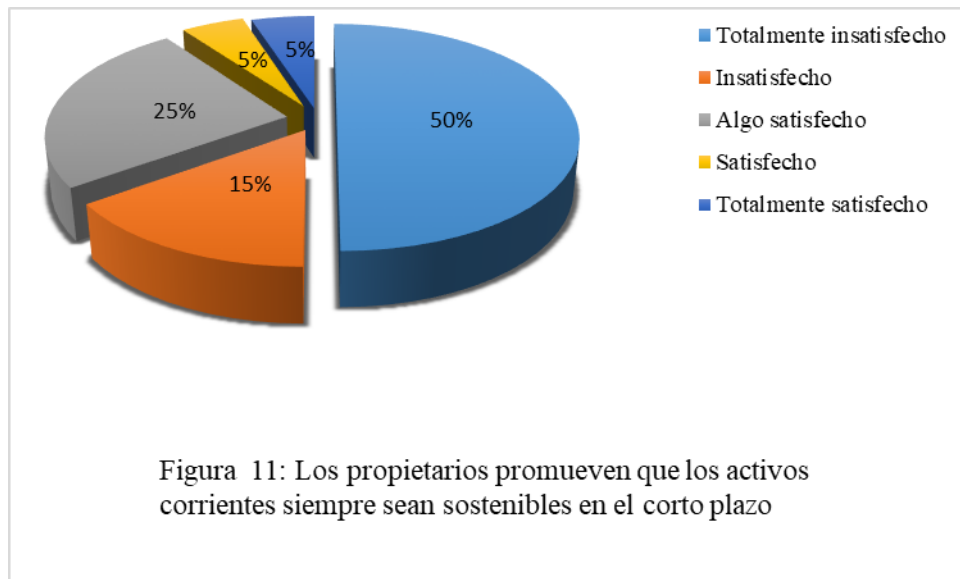
En la tabla 10, el 35% de los encuestados dijo estar insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas; el 20% indicó estar totalmente insatisfecho; el 20% manifestó estar algo satisfecho; el 15% consideró estar totalmente satisfecho, y el 10% espentó estar satisfecho.

Tabla 11

Los propietarios promueven que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	10	50
Insatisfecho	3	15
Algo satisfecho	5	25
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

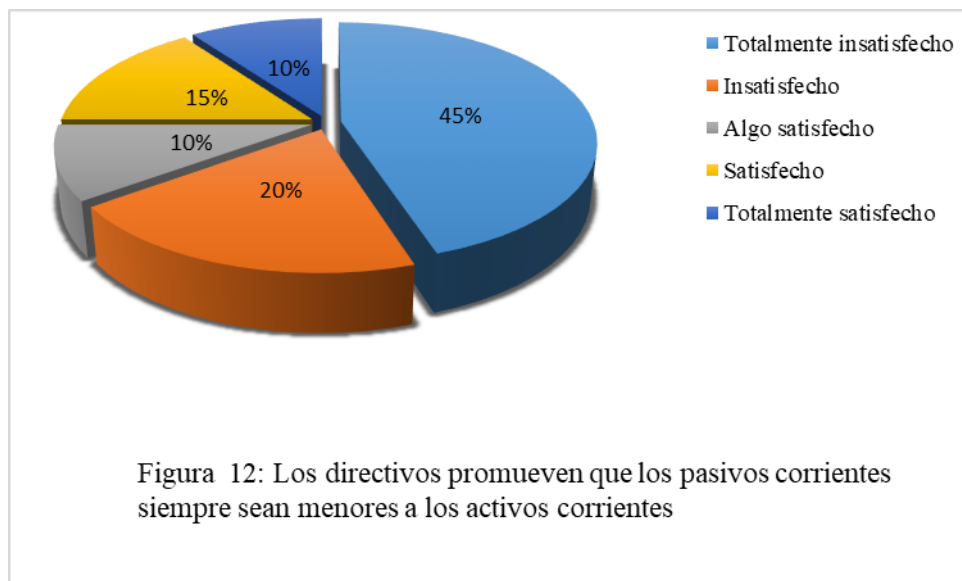
En la tabla 11, el 50% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los propietarios promuevan que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo; el 25% dijo estar algo satisfecho; el 15% consideró estar insatisfecho; el 5% expresó estar satisfecho, y el 5% respondió estar totalmente satisfecho.

Tabla 12

Los directivos promueven que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	9	45
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	2	10
Satisfecho	3	15
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

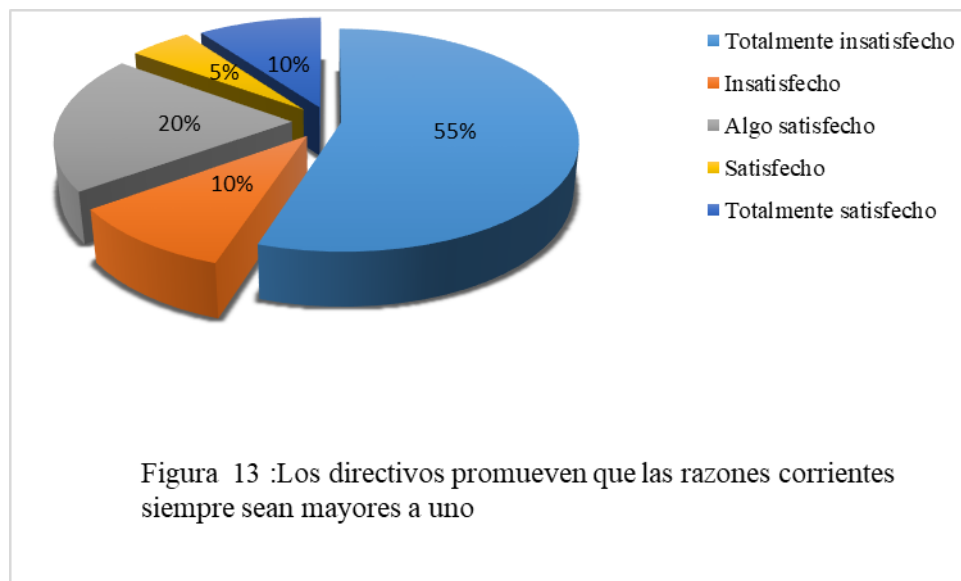
En la tabla 12, el 45% de los encuestados manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes; el 20% respondió estar insatisfecho; el 15% dijo estar satisfecho; el 10% consideró estar algo satisfecho, y el 10% expresó estar totalmente satisfecho.

Tabla 13

Los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	11	55
Insatisfecho	2	10
Algo satisfecho	4	20
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

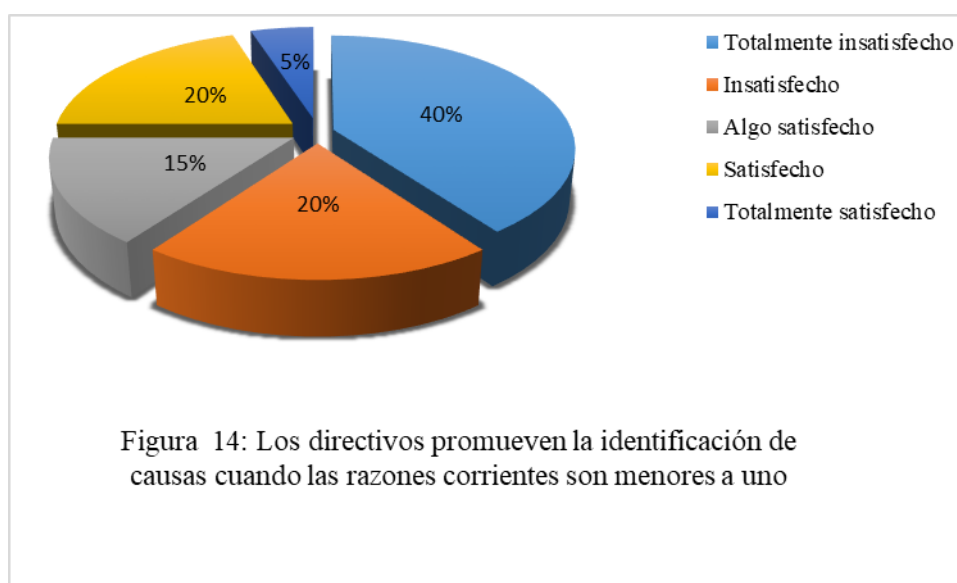
En la tabla 13, el 55% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno; el 20% dijo estar algo satisfecho; el 10% expresó estar insatisfecho; el 10% dijo estar totalmente satisfecho, y el 5% espetó estar satisfecho.

Tabla 14

Los directivos promueven la identificación de causas cuando las razones corrientes son menores a uno

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	8	40
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	4	20
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

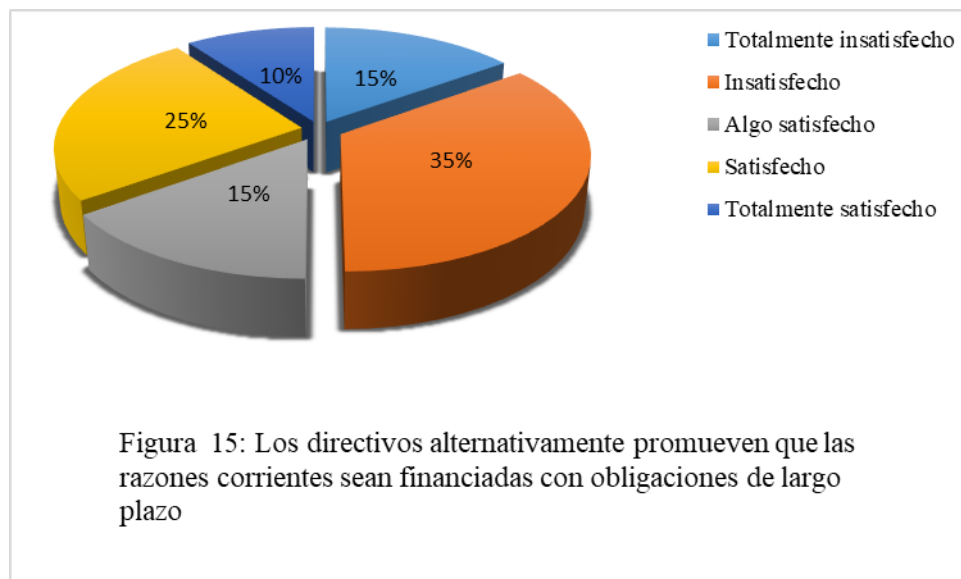
En la tabla 14, el 40% de los encuestados manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la identificación de causas cuando las razones corrientes son menores a uno; el 20% dijo estar insatisfecho; el 20% expresó estar algo satisfecho; el 15% reveló estar algo satisfecho, y el 5% respondió estar totalmente satisfecho.

Tabla 15

Los directivos alternativamente promueven que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	3	15
Insatisfecho	7	35
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	5	25
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

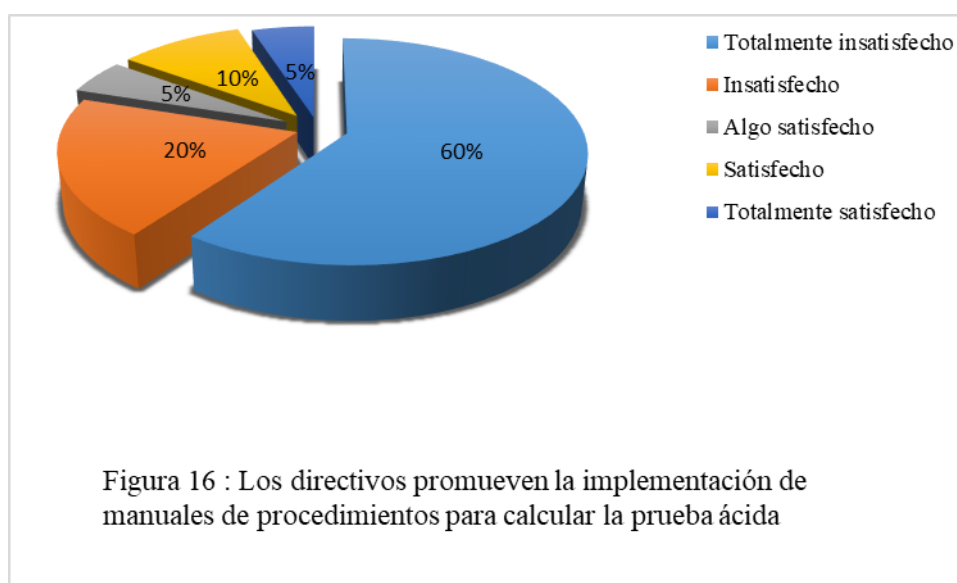
En la tabla 15, el 35% de los encuestados reveló estar insatisfecho que los directivos alternativamente promueven que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo; el 25% respondió estar satisfecho; el 15% expresó estar totalmente insatisfecho; el 15% dijo estar algo satisfecho, y el 10% explicó estar totalmente satisfecho.

Tabla 16

Los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	12	60
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	1	5
Satisfecho	2	10
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

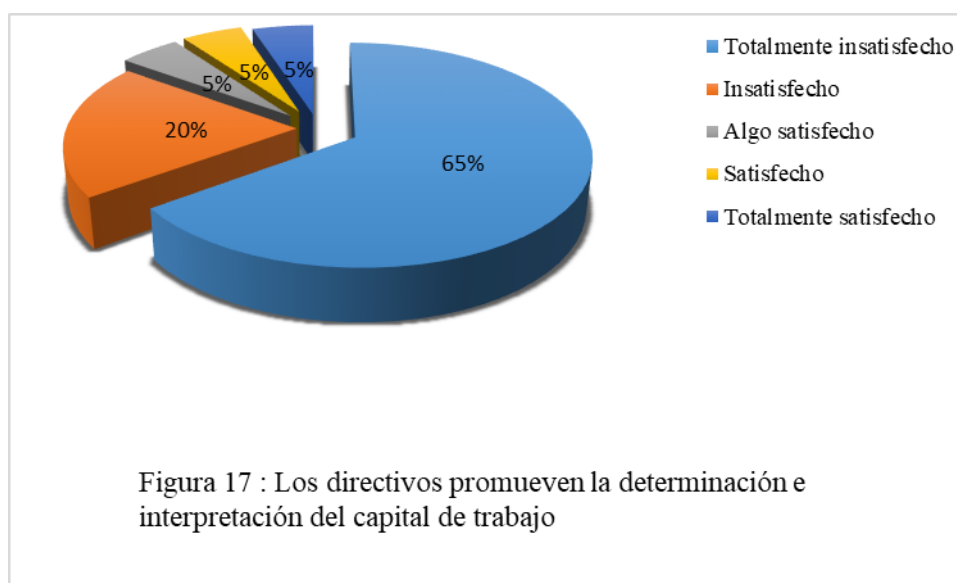
En la tabla 16, el 60% de los encuestados indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida; el 20% dijo estar insatisfecho; el 10% consideró estar satisfecho; el 5% respondió estar algo satisfecho, y el 5% respondió estar totalmente satisfecho.

Tabla 17

Los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	13	65
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	1	5
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

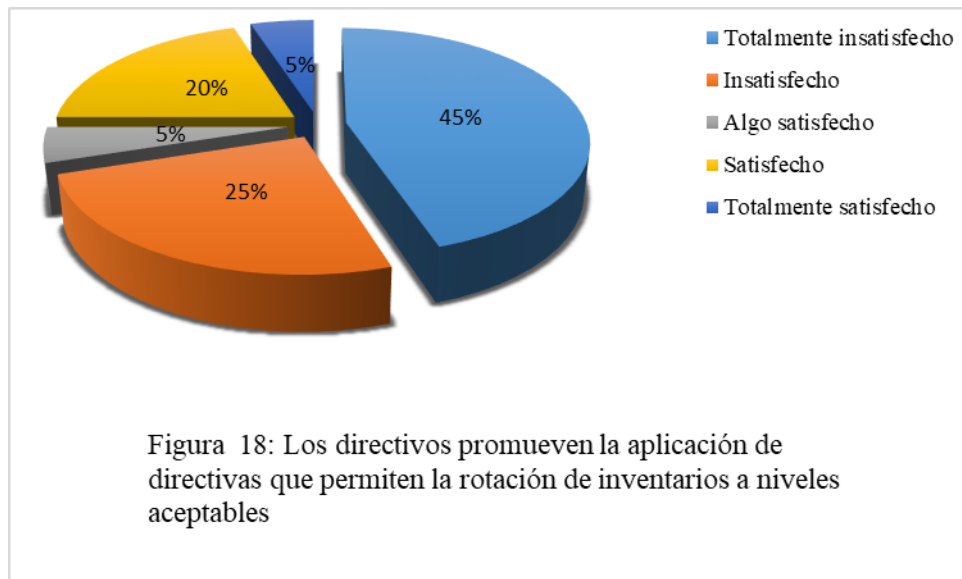
En la tabla 17, el 65% de los encuestados respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo; el 20% consideró estar insatisfecho; el 5% dijo estar algo satisfecho; el 5% expresó estar satisfecho, y el 5% manifestó estar totalmente satisfecho.

Tabla 18

Los directivos promueven la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	9	45
Insatisfecho	5	25
Algo satisfecho	1	5
Satisfecho	4	20
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

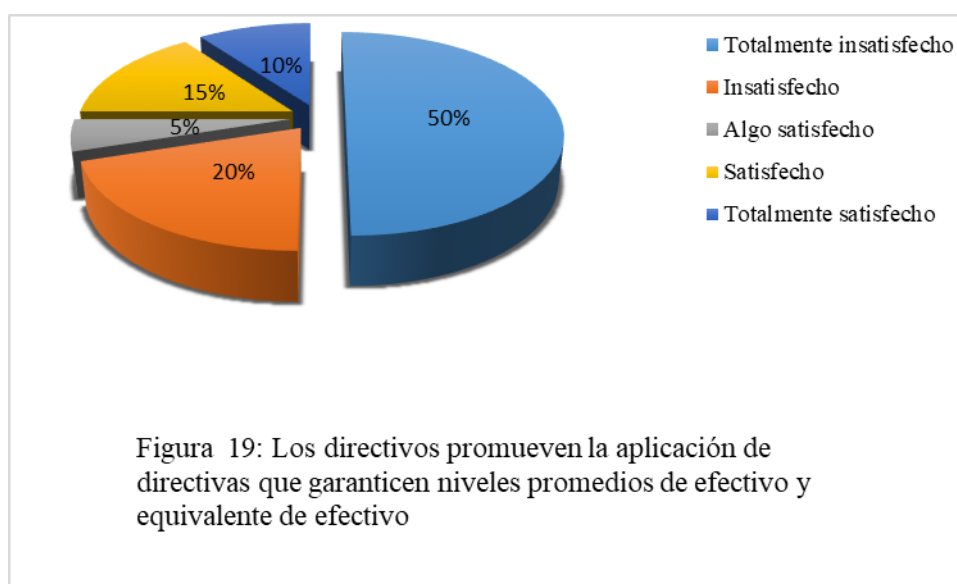
En la tabla 18, el 45% de los encuestados indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables; el 25% dijo estar insatisfecho; el 20% respondió estar satisfecho; el 5% consideró estar algo satisfecho, y el 5% respondió estar totalmente satisfecho.

Tabla 19

Los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	10	50
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	1	5
Satisfecho	3	15
Totalmente satisfecho	2	10
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

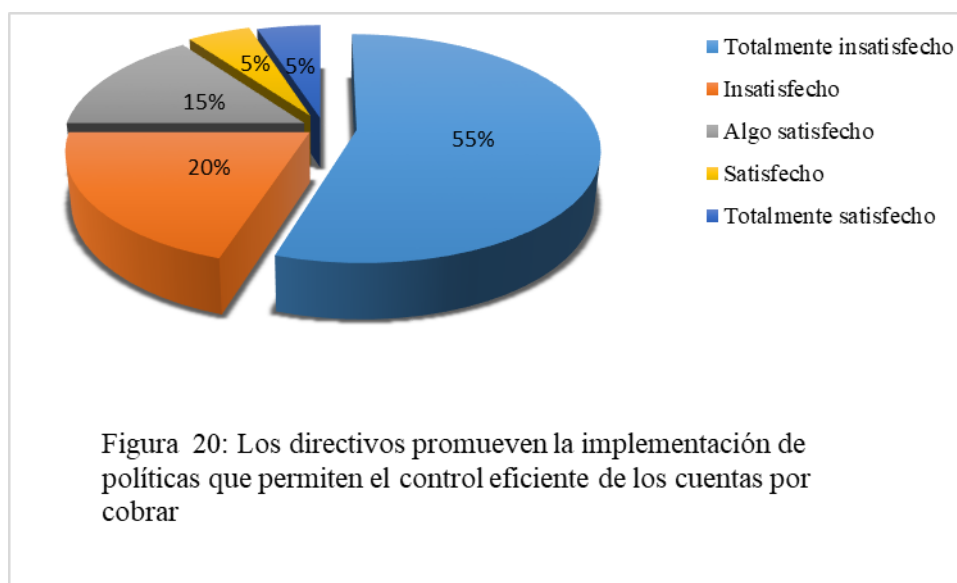
En la tabla 19, el 50% de los encuestados dijo estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo; el 20% manifestó estar insatisfecho; el 15% respondió estar satisfecho; el 10% expresó estar totalmente satisfecho, y el 5% espetó estar algo satisfecho.

Tabla 20

Los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	11	55
Insatisfecho	4	20
Algo satisfecho	3	15
Satisfecho	1	5
Totalmente satisfecho	1	5
Total	20	100

Fuente: base de datos de las variables de estudio.



Fuente: base de datos de las variables de estudio.

Interpretación:

En la tabla 20, el 55% de los encuestados respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar; el 20% expresó estar insatisfecho; el 15% dijo estar algo satisfecho; el 5% consideró estar satisfecho, y el 5% reveló estar totalmente satisfecho.

CAPITULO IV

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

1. Analizar cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

De acuerdo con la meta principal objetiva podemos apreciar que según la tabla 1 el 35% de los encuestados manifestaron estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes; y de acuerdo con la tabla 2 el 30% explicó estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito.

Según Cuentas por Cobrar **Arroba (2018)** vienen a ser activos, recursos económicos o bienes de una empresa, constituidos por clases de activos corrientes, constituidos por partidas que deben ser administradas por cada empresa con base en políticas establecidas, produce utilidades a corto plazo. La gestión basada en el entorno de mercado y entorno económico de cada empresa es un activo necesario. **Para Ibarra (2017)**, en cambio, la liquidez es la medida en que un activo, valor o mercancía podría ser adquirido a cambio de un monto de dinero y venta en el mercado sin que disminuya su precio; la liquidez se conoce por su elevado nivel de actos de comercio, Capacidad de cambiar rápidamente los activos en efectivo, es la abundancia que causa un rango económico de una organización medida por su aforo de pago de sus obligaciones a corto plazo, estos ratios miden la solvencia que una organización necesita así de las deudas a corto plazo.

Del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se infiere que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han desarrollado directrices específicas que permita mejorar los procesos de cuentas por cobrar y de los niveles de liquidez; lo que ha generado que las empresas no

desarrollen adecuadas políticas para analizar el historial crediticio de los clientes; ni lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito; lo que ha impedido que las entidades no implementen políticas de crédito, ni políticas de administración, ni de cobranzas de cuentas, afectando sustancialmente la razón corriente, razón ácida y la razón líquida de las empresas.

2. Detallar las principales características de las políticas de crédito de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

De acuerdo al objetivo específico uno se advierte que según la tabla 3 el 35% de los encuestados replicó estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito; de conformidad a la tabla 4 el 40% indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito; y de conformidad con la tabla 5 el 35% reveló estar totalmente insatisfecho que los funcionarios de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito.

Según **Chalupowicz (2017)** las políticas de crédito son las series de directivas que tienen la finalidad de establecer criterios para evaluar si se otorgan créditos a los clientes, para ello es necesario que las organizaciones posean fuentes de información para definir las condiciones de créditos, para tal efecto se requiere utilizar método de análisis, porque estas características son fundamentales para conseguir el óptimo conducimiento de las cuentas por cobrar; así mismo, para **Mantilla (2017)** las políticas de crédito son documentos guías que permiten proteger todas las acciones que componen el ciclo de cobranza, apoyando las operaciones comerciales, iniciando el recibo de pedidos de clientes hasta el cobro de depósitos bancarios, minimizando los desafíos de riesgo de crédito y mejorando la planificación.

En ese sentido, del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se infiere que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz, no han implementado políticas de crédito; lo que ha generado que los directivos de

la empresa no implementen directrices para establecer plazos para las ventas a crédito, ni directrices para exigir garantías por las ventas a crédito, ni directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito.

3. Examinar las particularidades de las políticas de administración y cobranzas de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

De conformidad con el objetivo específico dos se observa que de acuerdo con la tabla 6 el 45% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de protección de la inversión efectuada en las partidas por cobrar; de acuerdo a la tabla 7 el 40% dijo estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito; según la tabla 8 el 30% expresó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados; de conformidad a la tabla 9 el 45% manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas; y según la tabla 10 el 35% dijo estar insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas.

Según La Política de Gestión de Cobranza **de Román (2017)** brinda una variedad de opciones que los miembros del gobierno dispongan para variar el alcance de sus cuentas por cobrar al momento de determinar la política de crédito más adecuada para satisfacer sus necesidades comerciales, ya sea que se otorgue o no el crédito. Que se debe considerar una variable controlable. Esto incluye procedimientos de crédito y cobranza. Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utilizan las empresas con el fin de elegir a los individuos que buscan obtener crédito y determinar las extensiones y montos de crédito de los clientes. De igual forma, para **Narjara (2018)**, una

política de cobranza es un estándar a disposición de las empresas, una base para establecer controles y un estándar general para orientar las acciones que se toman para alcanzar metas específicas. Definido como los lineamientos establecidos por una organización para administrar aspectos relacionados con créditos otorgados a clientes para la venta de bienes o prestación de servicios, y para asegurar que estos fondos se obtengan en el tiempo especificado.

Del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se tiene que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han implementado políticas de administración ni de cobranzas de las cuentas por cobrar, situación que ha ocasionado que las empresas no desarrollen lineamientos de protección de la inversión efectuada en las partidas por cobrar, ni políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito, ni políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados, ni políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas, ni políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas.

4. Detallar las directrices de gestión de razón corriente de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

En relación con el objetivo específico 3, se tiene que la tabla 11 revela que el 50% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los propietarios promuevan que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo; según la tabla 12 el 45% manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promuevan que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes; de acuerdo a la tabla 13 el 55% consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promuevan que las razones corrientes siempre sean mayores a uno; de conformidad a la tabla 14 el 40% expresó estar totalmente insatisfecho que los directivos promuevan la identificación de causas cuando las razones corrientes son menores a uno; y según la tabla 15 el 35% reveló estar insatisfecho que los directivos

alternativamente promueven que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo.

De acuerdo con **Hernández (2018)**, el índice circulante es la relación entre los activos más líquidos de la empresa y su deuda con vencimiento en un período de tiempo, y mide la relación entre activos y pasivos. El escaseamiento de liquidez puede impedir la capacidad de operación de una organización cuando la deuda a corto plazo se financia con efectivo. De igual forma, para **Cubas (2020)**, la razón circulante muestra la magnitud que existe de pasivos a corto plazo cubierta por activos, mientras que la razón de conversión de efectivo corresponde al vencimiento de los pasivos y esta se mide partiendo el activo circulante entre los pasivos. Cuentas de efectivo, bancos, valores fácilmente transferibles, cuentas por cobrar y efectos, e inventarios.

Comparando los resultados con la teoría, se confirma que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han gestionado adecuadamente los procesos para optimizar la razón corriente, de ello se desprende que los propietarios no promuevan que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo, ni que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes, ni que las razones corrientes siempre sean mayores a uno, ni identifican las causas cuando las razones corrientes son menores a uno, ni alternativamente que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo.

5. Interpretar los lineamientos de gestión de prueba ácida y razón líquida de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

En concordancia con el objetivo específico cuatro, se tiene que la tabla 16 evidencia que el 60% de los encuestados indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida; según la tabla 17 el 65% respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo; de conformidad con la tabla 18 el 45% indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos

promueven la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables; de acuerdo a la tabla 19 el 50% dijo estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo; y según la tabla 20 el 55% respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar.

Según Herrera (2017), la prueba de fuego describe qué tan bien o mal una empresa puede cubrir pasivos de corto plazo con activos directos. Conocida como la prueba ácida, esta relación excluye el inventario de los activos corrientes y los gastos pagados por adelantado, por lo que es una medida de liquidez más directa que la liquidez general. Evento de liquidación. De las empresas, de igual forma **Betancourt (2019)** afirma que las empresas necesitan liquidez para liquidar sus obligaciones debido a que la liquidez es necesaria para evaluar la condición y el desempeño económico financiero en una organización por cierto lapso de tiempo, se pueden adquirir recursos y estudiar la liquidez financiera. Los índices se refieren no solo a las finanzas generales, sino también a la posibilidad de suplir sus responsabilidades a lo largo de un período de tiempo, como tal la organización tiene, pero a la vez se distingue el talento para cambiar ciertos activos y pasivos corrientes en saldo de efectivos.

Del análisis de los resultados y las teorías descritas, se advierte que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han gestionado de manera eficiente los procesos para determinar las pruebas ácidas ni de razones líquidas, lo que ha generado que las empresas no han implementado manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida, ni promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo, ni la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables, ni el uso de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo, ni políticas que permiten el control eficiente de las cuentas por cobrar.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

1. Del análisis de cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021, se concluye que propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han desarrollado directrices específicas que permitan mejorar los procesos de cuentas por cobrar y los niveles de liquidez, toda vez que, de acuerdo a la tabla 1 el 35% de los encuestados manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes; y según la tabla 2 el 30% explicó estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito; lo que corrobora la hipótesis de investigación.

2. De la descripción de las principales características de las políticas de crédito de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021, se concluye que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han implementado políticas de crédito, lo que ha ocasionado que según los resultados de la tabla 3 el 35% de los encuestados respondió estar insatisfecho que los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito; de conformidad a la tabla 4 el 40% indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito; y de acuerdo a la tabla 5 el 35% reveló estar totalmente insatisfecho que los funcionarios de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito; lo que corrobora la hipótesis de investigación.

3. De la identificación de las particularidades de las políticas de administración y cobranzas de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021, se concluye que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han implementado

políticas de administración ni de cobranzas de las cuentas por cobrar, lo que fue corroborado con la tabla 6, en el sentido que el 45% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de protección de la inversión efectuada en las partidas por de cuentas cobrar; de acuerdo a la tabla 7 el 40% dijo estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito; y según la tabla 9 el 45% manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas; lo que corrobora la hipótesis de investigación.

4. Detallado las directrices de gestión de razón corriente de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021, se concluye que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han gestionado adecuadamente los procesos para optimizar la razón corriente, lo que fue corroborado con la tabla 11 ya que el 50% de los encuestados consideró estar totalmente insatisfecho que los propietarios promuevan que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo; según la tabla 12 el 45% manifestó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes; y de acuerdo a la tabla 13 el 55% consideró estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno; lo que corrobora la hipótesis de investigación.
5. De la descripción de los lineamientos de gestión de prueba ácida y razón líquida de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021, se concluye que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz no han gestionado de manera eficiente los procesos para determinar la prueba ácida ni de razón de liquidez, lo que fue ratificado con la tabla 16, toda vez que el 60% de los

encuestados indicó estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida; según la tabla 17 el 65% respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo; y según la tabla 20 el 55% respondió estar totalmente insatisfecho que los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar; lo que corrobora la hipótesis de investigación.

CAPITULO VI

RECOMENDACIONES

1. Que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz desarrollen directrices específicas que permitan mejorar los procesos de cuentas por cobrar y los niveles de liquidez, especialmente políticas que permitan analizar el historial crediticio de los clientes y lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito.

2. Que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz dispongan la implementación de políticas de crédito, para tal efecto se requiere desarrollar directrices para establecer plazos para las ventas a crédito, lineamientos para exigir garantías por las ventas a crédito y directivas para aplicar tasas de interés a las ventas a crédito.

3. Que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz implementen políticas de administración ni de cobranzas de las cuentas por cobrar, para ello se debe formular y aplicar directrices para proteger la inversión efectuada en las partidas de cuentas cobrar, directivas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito y procedimientos para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas.

4. Que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz desarrollen adecuados procesos para optimizar sus respectivas razones corrientes, para tal efecto se requiere la aplicación de lineamientos que garanticen que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo, así como los pasivos corrientes siempre sean siempre menores a los activos corrientes y que las razones corrientes siempre sean mayores a uno.

5. Que los propietarios de las empresas ferreteras de Huaraz promuevan la aplicación de procedimientos a fin de asegurar procesos eficientes para determinar la prueba ácida y de razón de liquidez, con énfasis en manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida, determinación e interpretación del capital de trabajo y políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar.

CAPITULO VII

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almirón, P. (2017). *Estrategias de ventas*.ed. Futura.Lima-Perú
- Arroba, J. (2018). *Control de inventarios y estados financieros*. Guayaquil-Ecuador
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/inventarios-estados-financieros.html>
- Arroyo, F. (2018). *Administración de empresas*.ed. Ariel.Caracas-Venezuela
- Betancourt, V. (2019). *Información financiera oportuna*.ed. Khalamos. Lima-Peru
- Chalupowicz, D. (2017). *Políticas de crédito*.ed.Colmena.Lima-Perú
- Chavez, Y. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015. propuesta de mejora*.ed.Universidad catotlica santo toribio de mogrovejo. Chiclayo-Perú
- Cubas, J. (2020). *Administración de activos corrientes*.ed.Ecoe.Bogotá-Colombia
- Escudero, E. & Huaranga, A. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz períodos, 2017-2018*.ed.Ucv. Huaraz-Perú
- Fontalvo, T. (2017). *Análisis e interpretación de estados financieros*.ed.Gestion financiera empresaria. Bogotá-colombia
- González, J. (2020). *Manual de análisis financieros*.ed.Macro.Lima-Perú
- Guerrero, G. (2020). *Vendes o vendes*.ed.Buho.Lima-Perú
- Hernández, E. (2018). *Definición de Pasivo Corriente*.ed.Universidad señor de sipan.Pimentel-Perú
<https://es.scribd.com/document/396353831/Definicion-de-Pasivo-Corriente>
- Herrera, V. (2019). *Gestión del capital de trabajo*.Elsevier-España
<https://www.gestiopolis.com/gestion-del-capital-de-trabajo/>
- Huamán, E. (2020). Investigación y desarrollo. *Estados financieros y toma de decisiones, 38*.ed.Universidad científica.Lima-Perú
- Huerta, R. (2019). *Estrategia para la administración de las cuentas por cobrar*.ed.Alianza. Madrid-España

- Hurtado, D. (2017). *Análisis a las cuentas por cobrar del comercial almacén el costo de la parroquia Borbón*. ed. Pucese. Cantón Eloy Alfaro. Ecuador.
- Ibarra, A. (2017). *Gestión de liquidez*. ed. Cátedra. Quito. Ecuador
- Jordan, P. (2019). *Gestión de cobros y pagos*. ed. Marcial Ponds. Quito. Ecuador
- Lupuche, M. (2017). *Administración de inventarios y las cuentas por cobrar en una empresa de licores del Distrito Ate Vitarte Periodo 2017*. ed. Ucv. Lima. Perú
- Mantilla, L. (2017). *Crédito y Cobranza*. D.F. ed. Grupo Patria. Colonia san juan tlihuaca-México.
- Mogollón, J. (2021). *Estrategias eficaces de ventas*. ed. Khlamos. Lima-Perú
- Mory, N. & Solis, M. (2018). *Estrategias de ventas*. ed. Ecoe. Lima-Perú
- Narjara, L. (2018). *Administración de ventas a crédito*. ed. La Ibérica. Madrid-España
- Navarrete, J. (2017). *La gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Speedycom Cía. Ltda*. ed. Universidad técnica de Ambato-Ecuador
- Olalde, T. (2018). *Administración de ventas y cobranzas*. D.F. ed. Deusto-México.
- Rojas, J. (2018). *Gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa de transportes Moreno Huerta S.A. - Cátac, 2018*. ed. Ucv. Huaraz-Perú
- Román, L. (2017). *Gestión de ventas y marketing*. ed. Ámbar. Lima-Perú
- Sevilla, A. (2018). *Rentabilidad*. Tacna-Perú
- <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Solano, J. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar*. ed. Pacífico. Lima-Perú
- Solano, L. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018*. ed. Universidad peruana de las americas. Lima-Perú
- Tellez, A. (2019). *Estados Financieros*. ed. Ariel. Santiago-Chile
- Westreicher, G. (2020). *Indicadores financieros*. ed. Ariel. Bogotá-Colombia
- Zambrano, F. (2017). *Estado de flujo de efectivo y su relación con la liquidez, de la empresa Shoes Alvarito*. ed. Universidad laica vicente rocafuerte. Guayaquil-Ecuador

ANEXOS

ANEXO N° 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO: LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS FERRETERAS DE HUARAZ, 2021.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p align="center">GENERAL</p> <p>¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021?</p>	<p align="center">GENERAL</p> <p>Analizar cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.</p> <p align="center">Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Describir las principales características de las políticas de crédito de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021. 2) Identificar las particularidades de las políticas de administración y cobranzas de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021. 3) Detallar las directrices de gestión de razón corriente de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021. 4) Describir los lineamientos de gestión de prueba ácida y razón líquida de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021. 	<p align="center">GENERAL</p> <p>Las cuentas por cobrar inciden significativamente en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo investigación: Descriptivo. 2. Diseño de investigación: No experimental, transversal. 3. Población - muestral: Veinte propietarios de empresas ferreteras de Huaraz. 4. Técnicas de investigación: Encuesta y análisis documental. 5. Instrumentos de investigación: Cuestionario y guía de análisis documental.

ANEXO N° 2 MARIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de medición
X= Cuentas por cobrar	Narjara (2018) considera que son criterios para establecer el control y tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos, las políticas de las cuentas por cobrar son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar su cobranza.	Los procesos de cuentas por cobrar son de medio cualitativo y se operativizó en dos extensiones como las políticas de crédito, y la administración de cobranzas; de ellas se obtuvieron los hitos para las interrogantes, lo que permitió conocer las impresiones de los propietarios sobre las cuentas por cobrar, para ello se empleó la escala tipo Likert de medida ordinal; siendo las preguntas cerradas con valores como, totalmente insatisfecho (1), insatisfecho (2), algo satisfecho (3), satisfecho (4) y totalmente satisfecho (5).	X ₁ = Políticas de crédito	Historial crediticio del cliente.	1	Ordinal
				Topes para ventas a crédito.	2	
				Plazos.	3	
				Garantías.	4	
				Tasas de interés.	5	
			X ₂ = Políticas de administración y de cobranzas	Protección de la inversión en partidas a cobrar.	6	
				Cobranza oportuna.	7	
				Mantenimiento de registros.	8	
				Notificación por escrito y visitas personales.	9	
				Recursos legales.	10	
Y= Liquidez	Gonzáles (2020) dice que la liquidez mide si un activo es más realizable con certidumbre en el corto plazo sin incurrir en pérdida, involucra dos propiedades, para el activo el ser comerciable y el poder serlo sin pérdida en el corto plazo; y mide la capacidad de pago para hacer frente a deudas a corto plazo, determinando el efectivo del cual se dispone para atender las deudas.	Los procesos de liquidez son de medio cualitativo y se operativizó en dos extensiones como razón corriente y prueba ácida y líquida; de ellas se obtuvieron los hitos para las interrogantes, lo que permitió conocer las impresiones de los propietarios sobre liquidez, para ello se empleó la escala tipo Likert de medida ordinal; siendo las preguntas cerradas con valores como, totalmente insatisfecho (1), insatisfecho (2), algo satisfecho (3), satisfecho (4) y totalmente satisfecho (5).	Y ₁ = Razón corriente.	Activo corriente.	11	Ordinal
				Pasivo corriente.	12	
				Razón corriente mayor a 1.	13	
				Razón corriente menor a 1.	14	
				Financiamiento de largo plazo.	15	
			Y ₂ = Prueba ácida y líquida.	Procedimientos de prueba ácida.	16	
				Capital del trabajo.	17	
				Nivel de inventarios.	18	
				Efectivo y equivalente de efectivo.	19	
				Cartera de cuentas por cobrar.	20	

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Cuestionario

Datos:

Título de la investigación: las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021.

Información general:

Este cuestionario es anónimo. Por favor, responda con sinceridad.

Finalidad

El cuestionario tiene por finalidad recabar información relacionada con las variables y dimensiones de investigación.

Instrucciones:

Lea determinadamente los ítems. Cada uno tiene cinco posibles respuestas. Conteste las preguntas marcando con una “X”.

Variable de estudio: “cuentas por cobrar”

Escala de valoración

Totalmente insatisfecho	Insatisfecho	Algo satisfecho	Satisfecho	Totalmente satisfecho
1	2	3	4	5

Ítems		1	2	3	4	5
Dimensión 1: políticas de crédito						
P1	¿Los directivos de la empresa implementan políticas para analizar el historial crediticio de los clientes?					
P2	¿Los directivos de la empresa implementan lineamientos para determinar los topes para las ventas a crédito?					
P3	¿Los directivos de la empresa implementan directrices para establecer plazos para las ventas a crédito?					
P4	¿Los directivos de la empresa implementan políticas para exigir garantías por las ventas a crédito?					
P5	¿Los directivos de la empresa implementan directivas para aplicar tasas de interés por las ventas a crédito?					
Dimensión 2: Políticas de administración y de cobranza						
P6	¿Los directivos promueven la implementación de políticas de protección de inversión en partidas por					

	cobrar?					
P7	¿Los directivos promueven la implementación de políticas de cobranza oportuna de cuentas derivadas de ventas a crédito?					
P8	¿Los directivos promueven la aplicación de políticas que garanticen el registro oportuno del origen de los créditos otorgados?					
P9	¿Los directivos promueven la aplicación de políticas para notificar por escrito y visitar personalmente a los clientes con cuentas por pagar vencidas?					
P10	¿Los directivos promueven la aplicación de políticas para el inicio de recursos legales contra clientes con cuentas por pagar vencidas?					

Variable de estudio: “liquidez”

Ítems		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Razón corriente						
P11	¿Los propietarios promueven que los activos corrientes siempre sean sostenibles en el corto plazo?					
P12	¿Los directivos promueven que los pasivos corrientes siempre sean menores a los activos corrientes?					
P13	¿Los directivos promueven que las razones corrientes siempre sean mayores a uno?					
P14	¿Los directivos promueven la identificación de causas cuando las razones corrientes son menores a uno?					
P15	¿Los directivos alternativamente promueven que las razones corrientes sean financiadas con obligaciones de largo plazo?					
Dimensión 2: Prueba ácida y razón líquida						
P16	¿Los directivos promueven la implementación de manuales de procedimientos para calcular la prueba ácida?					
P17	¿Los directivos promueven la determinación e interpretación del capital de trabajo?					
P18	¿Los directivos promueven la aplicación de directivas que permiten la rotación de inventarios a niveles aceptables?					
P19	¿Los directivos promueven la aplicación de directivas que garanticen niveles promedios de efectivo y equivalente de efectivo?					
P20	¿Los directivos promueven la implementación de políticas que permiten el control eficiente de los cuentas por cobrar?					

ANEXO 4: EVALUACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

VALIDEZ DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS

I.- Información General:

Nombres y apellidos del validador : **Mg. Luis Alberto Vigo Bardales**
Fecha : 06 de setiembre del 2022
Especialidad : Contador público.
Nombre del instrumento evaluado : Plantilla de Juicio de Expertos
Autor del instrumento : Universidad San Pedro
Area de experiencia profesional del experto: Sector Privado – Sector Publico
Tiempo de experiencia del experto : 20 años
Cargo actual del experto : Docente Universitario
Institución : Universidad San Pedro.
Correo : Luis.vigo@usanpedro.edu.pe
Teléfono : 998396668

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

“Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas
ferreteras de Huaraz, 2021”

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

II.- Aspectos a evaluar: (calificación cuantitativa).

Indicadores de evaluación del instrumento	Criterios cualitativos – cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		(1 – 9)	(10 – 13)	(14 – 16)	(17 – 18)	(19 – 20)
Claridad	¿Esta formulado con lenguaje apropiado?			16		
Objetividad	¿Esta expresado con conductas observadas?				17	
Actualidad	¿Adecuado al avance de la ciencia y calidad?			16		
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?				18	
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?				18	

Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?			16		
Consistencia	¿Basado en el aspecto teórico científico del tema de estudios?					19
Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?					19
Propósito	¿Las estrategias responden al propósito del estudio?					19
Convivencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?				18	
Sumatoria parcial				48	71	57
Sumatoria total		176 (siendo el puntaje máximo posible 200)				
Valoración cuantitativa (sumatoria total x 0.005)		0.88 (siendo la valoración máxima en 1)				

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento.

El instrumento es apto para su aplicabilidad

III.- Calificación global: Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio resaltado

Intervalos	Resultados
0.00-0.49	Validez nula
0.50-0.59	Validez muy baja
0.60-0.69	Validez baja
0.70-0.79	Validez aceptable
0.80-0.89	Validez buena
0.90-1.00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

$$\boxed{176} = \boxed{0.88}$$



LUIS ALBERTO VIGO BARDALES
Mg. Contador Público

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
VALIDEZ DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS

I. Información General:

Nombres y apellidos del validador : **Mg. Yesenia Avila Alcalde**
 Fecha : 06 de setiembre del 2022
 Especialidad : Administrador
 Nombre del instrumento evaluado : Plantilla de Juicio de Expertos
 Autor del instrumento : Universidad San Pedro
 Area de experiencia profesional del experto: Sector Privado
 Tiempo de experiencia del experto : 6 años
 Cargo actual del experto : Docente Universitario-Director del Programa de Estudios de administración
 Institución : Universidad San Pedro
 Correo : Yesenia.avila@usanpedro.edu.pe

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

“Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas
 ferreteras de Huaraz, 2021”

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

II: Aspectos a evaluar: (calificación cuantitativa).

Indicadores de evaluación del instrumento	Criterios cualitativos – cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		(1 – 9)	(10 – 13)	(14 – 16)	(17 – 18)	(19 – 20)
Claridad	¿Esta formulado con lenguaje apropiado?			16		
Objetividad	¿Esta expresado con conductas observadas?				17	
Actualidad	¿Adecuado al avance de la ciencia y calidad?			16		
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?				18	
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?				18	
Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?			16		
Consistencia	¿Basado en el aspecto teórico científico del tema de estudios?					19
Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?					19

Propósito	¿Las estrategias responden al propósito del estudio?					19
Convivencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?				18	
Sumatoria parcial				48	71	57
Sumatoria total		176 (siendo el puntaje máximo posible 200)				
Valoración cuantitativa (sumatoria total x 0.005)		0.88 (siendo la valoración máxima en 1)				

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento.

El instrumento es apto para su aplicabilidad

III.- Calificación global: Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio resaltado

Intervalos	Resultados
0.00-0.49	Validez nula
0.50-0.59	Validez muy baja
0.60-0.69	Validez baja
0.70-0.79	Validez aceptable
0.80-0.89	Validez buena
0.90-1.00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

176	=	0.88
-----	---	------



YESENIA AVILA ALCALDE
Maestría en Administración

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
VALIDEZ DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS

I. Información General:

Nombres y apellidos del validador : **Mg. Carlos Alberto Acosta Zarate**
 Fecha : 06 de setiembre del 2022
 Especialidad : Economista
 Nombre del instrumento evaluado : Plantilla de Juicio de Expertos
 Autor del instrumento : Universidad San Pedro
 Área de experiencia profesional del experto: Sector Privado – Sector Publico
 Tiempo de experiencia del experto : 25 años
 Cargo actual del experto: Docente Universitario del programa de estudios de economía y negocios internacionales y Contabilidad – ADMINISTRADOR DE UGEL SANTA
 Institución Actual : Universidad San Pedro.
 Correo : carlos.acosta@usanpedro.edu.pe
 Teléfono : 969571693

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

“Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras de Huaraz, 2021”

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

II.- Aspectos a evaluar: (calificación cuantitativa).

Indicadores de evaluación del instrumento	Criterios cualitativos – cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		(1 – 9)	(10 – 13)	(14 – 16)	(17 – 18)	(19 – 20)
Claridad	¿Esta formulado con lenguaje apropiado?			16		
Objetividad	¿Esta expresado con conductas observadas?				17	
Actualidad	¿Adecuado al avance de la ciencia y calidad?			16		
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?				18	
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?				18	
Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?			16		
Consistencia	¿Basado en el aspecto teórico científico del tema de estudios?					19

Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?					19
Propósito	¿Las estrategias responden al propósito del estudio?					19
Convivencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?				18	
Sumatoria parcial				48	71	57
Sumatoria total		176 (siendo el puntaje máximo posible 200)				
Valoración cuantitativa (sumatoria total x 0.005)		0.88 (siendo la valoración máxima en 1)				

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento.

El instrumento es apto para su aplicabilidad

III.- Calificación global: Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio resaltado

Intervalos	Resultados
0.00-0.49	Validez nula
0.50-0.59	Validez muy baja
0.60-0.69	Validez baja
0.70-0.79	Validez aceptable
0.80-0.89	Validez buena
0.90-1.00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

$$\boxed{176} = \boxed{0.88}$$



CARLOS ALBERTO ACOSTA ZARATE
Magister en encomia