



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**“INFLUENCIA DE LAS POLITICAS DE VENTAS EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA DE ALOJAMIENTO CANINO ALOHAPET LIMA 2017-2018”**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

FRANCO ANDRE CHÁVEZ DIAZ

ASESOR:

MG.CPC PEÑA OXOLÓN CÉSAR

LIMA – PERÚ

2021

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
INDICE DE TABLAS.....	7
INDICE DE FIGURAS.....	8
RESUMEN.....	9
ABSTRACT.....	10
1 CAPITULO I – INTRODUCCIÓN.....	11
1.1 Realidad problemática.....	11
1.1.1 Realidad problemática mundial	11
1.1.2 Realidad problemática latinoamericana	12
1.1.3 Realidad problemática a nivel nacional	12
1.2 Antecedentes	13
1.2.1 Variable independiente política de venta.....	13
1.2.2 Variable dependiente liquidez.....	20
1.3 Formulación del problema	28
1.3.1 Problema general	28
1.3.2 Problemas específicos.....	28
1.4 Objetivos	29
1.4.1 Objeto general.....	29
1.4.2 Objetos específicos	29
1.5 Hipótesis.....	29
1.5.1 Hipótesis general.....	29

1.5.2	Hipótesis específicas	29
1.6	Marco teórico	30
1.6.1	Políticas de ventas	30
1.6.2	Liquidez	53
2	CAPITULO II – METODOLOGÍA	60
2.1	Tipo de investigación	60
2.2	Material	60
2.2.1	Unidad de análisis	60
2.2.2	Población.....	60
2.2.3	Muestra	61
2.3	Técnica	61
2.4	Instrumentos	61
2.5	Procedimientos	61
2.6	Aspectos éticos	62
3	CAPITULO III – RESULTADOS	63
3.1	Presentación, análisis e interpretación de resultados obtenidos	63
3.1.1	Análisis del cuestionario	63
3.2	Determinación de las políticas de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa Alohapet	85
3.3	Determinación de las políticas de cobranza y su influencia en la liquidez de la empresa Alohapet.....	92

3.4	Determinación del nivel de ventas y su influencia en la liquidez de la empresa	
	Alohapet	94
3.5	Datos de la empresa objeto de estudio	98
3.5.1	Datos de la empresa	98
3.5.2	Misión	99
3.5.3	Visión.....	99
3.5.4	Organigrama	99
3.5.5	Confiabilidad del instrumento.....	100
3.5.6	Prueba de hipótesis	102
4	CAPITULO IV – DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	108
4.1	Discusión.....	108
4.2	Conclusiones	111
5	REFERENCIAS	112
6	ANEXOS	120

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	87
Tabla 2	88
Tabla 3	89
Tabla 4	90
Tabla 5	91
Tabla 6	93
Tabla 7	94
Tabla 8	96
Tabla 9	103
Tabla 10	104
Tabla 11	105
Tabla 12	106

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	64
Figura 2.....	65
Figura 3.....	67
Figura 4.....	69
Figura 5.....	70
Figura 6.....	71
Figura 7.....	73
Figura 8.....	74
Figura 9.....	75
Figura 10.....	76
Figura 11.....	78
Figura 12.....	79
Figura 13.....	80
Figura 14.....	82
Figura 15.....	83
Figura 16.....	84
Figura 17.....	100
Figura 18.....	101
Figura 19.....	102

RESUMEN

La presente tesis se enfoca en la influencia que tiene las políticas de ventas con respecto a la liquidez de la empresa de alojamiento canino Alohapet durante los periodos 2017 y 2018; y se desarrolló progresivamente las etapas de la investigación desde la recopilación de información y revisión de documentos de la empresa hasta la elaboración, procesamiento y análisis de los datos obtenidos gracias a los instrumentos de recolección aplicados en la empresa, los cuales integraron las variables de acuerdo al problema planteado.

El objetivo general de la investigación es analizar de qué manera las políticas de ventas influyen en la liquidez de la empresa Alohapet durante el periodo 2017 y 2018.

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, transversal y explicativo, ya que se busca analizar las causas de las variables en estudio. Además, para la realización de la tesis se recaudó información desde cuestionarios, análisis de estados financieros y distintas hojas de trabajo del área contable de la empresa.

Finalmente, los resultados del estudio indican que la gestión de las políticas de ventas genera una relación directa en los resultados de ratio de liquidez general, prueba ácida y capital de trabajo neto, indicadores de la liquidez empresarial.

Palabras clave: Liquidez, políticas de ventas y cuentas por cobrar.

ABSTRACT

The main work focused on how influential sales policies can be, related to the liquidity of Alohapet, a company of dog housing. This study was possible thanks to a detailed sequence of stages of investigation, from gathering all information, reviewing all the documents, to elaborate and analyze the results based on this process, according to the leading topic.

The principal objective of the investigation is to analyze how does sales policies can affect the liquidity of Alohapet in the 2017 and 2018.

This investigation is based on a non-experimental, transversal and explanatory, because we want to analyze in deep the existing variants. For the realization of this thesis, it was necessary the collection of information through questionnaires, reviewing financial statements, and reports of the accounting area of the company.

We can conclude that the results of the study indicate that the management of sales policies generates a direct relationship in the results of the general liquidity ratio, acid test and net working capital, indicators of business liquidity.

Keywords: liquidity, sales policies and accounts receivable.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

5 REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Guia rapida Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia*. Lima: Prociencia y cultura S.A.
- Alohapet. (2018). *Términos y condiciones*. Obtenido de Alohapet:
<https://alohapetperu.com/terminos-y-condiciones/>
- Andrade, A. M. (2013). Aprenda a proyectar el nivel de liquidez y evaluar resultados. *Contadores y empresas*(219), 59-61.
- Arana, J. M. (2017). La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa corporación Green Valley S.A.C. - Trujillo 2017. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Privada del Norte, Trujillo.
- Arrunategui, J. A. (2017). El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficiencia Pública del Callao - Perú 2012-2014. (*Tesis de maestría*). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Asociación Americana de Psicología. (2010). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association* (sexta edición ed.). México D.F.: El Manual Moderno.
- Bañuelos, S. (2014). *Política de crédito y cobranza*. California: AFS International.
- Benavides, D. (2018). Diseño de políticas y procedimientos para optimizar el desenvolvimiento en dos áreas estratégicas (cuentas por cobrar y adquisiciones) de una I.E. (*Tesis de maestría*). Universidad Internacional del Ecuador, Quito.
- Brachfield, P. (2019). El crédito a los clientes como la inversión más importante en el activo corriente. *Gestión Financiera*, 124-130.

- Burga, H. O., & Rodrigo, S. A. (2019). Cuentas por cobrar y su incidencia en los indicadores de liquidez del Centro de aplicación imprenta Unión, Lima, periodos 2013-2017. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Peruana Unión, Lima.
- Carranza, D. A., & Cornejo, J. E. (2018). El sistema de detracciones y su impacto tributario y financiero en las MYPES del sector transporte de carga en Lima-Perú. (*Tesis de licenciatura*). Universidad peruana de ciencias aplicadas, Lima.
- Carrillo, G. A. (2015). La gestión financiera y la liquidez de la empresa "Azulejos Pelileo". (*Tesis de licenciatura*). Universidad Técnica de Ambato, Ambato.
- Castillo, E. P., & Chauca, W. B. (2018). El proceso de valorización de obra y su incidencia en la liquidez de la empresa F.Q. Ingenieros S.A.C. durante el periodo 2017 en Los Olivos". (*Tesina*). Universidad Privada del Norte, Lima.
- Conexión ESAN. (07 de 10 de 2019). *¿Cuáles son las diferencias entre políticas y estrategias de ventas?* Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2019/10/cuales-son-las-diferencias-entre-politicas-y-estrategias-de-ventas/>
- Cortez, D. A., & Burgos, J. E. (01 de 09 de 2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>
- Cotillo, L., Gálvez, L., & Mamani, G. (2017). Plan de negocios para la implementación de una empresa "Club integral para canes" dedicada a prestar servicios de cuidado, educación y recreación para perros. (*Tesis de maestría*). Universidad ESAN, Lima.
- Creditos y cobranzas*. (8 de 9 de 2021). Obtenido de <https://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/>

Crowe. (2020). Incobrables en tiempos de covid. *Crowe Perú News*, 1-6.

Debitia. (8 de 9 de 2021). *Proceso de Cobranza Eficiente o Efectiva*. Obtenido de

<https://debitia.com.ar/proceso-de-cobranza-eficiente/>

Del Pino, J. J. (2017). Liquidez del mercado de acciones de la BVL en los últimos 10 año:

Efecto del impuesto a la renta a la ganancia de capital. (*Tesis de maestría*). Pontificia
Universidad Católica del Perú, San Miguel.

Del Valle, E. E. (2011). *Crédito y cobranzas*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma
de México.

Dietrichson, A. (22 de 6 de 2019). *Métodos Cuantitativos*. Obtenido de Prueba de Shapiro-

Wilks: <https://bookdown.org/dietrichson/metodos-cuantitativos/>

Donoso, A. (8 de 9 de 2021). *Provisión*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/provision.html>

Duemint. (25 de 11 de 2020). *Las etapas de la cobranza*. Obtenido de

<https://blog.duemint.com/etapas-la-cobranza/>

Francesc Mas. (25 de 9 de 2011). *2 métodos para determinar el tamaño de la fuerza de venta*.

Obtenido de <https://francescmas.com/2011/09/25/determinacion-del-tamano-de-la-fuerza-de-ventas/>

García, E. (12 de 5 de 2019). *Riesgos de liquidez de empresas peruanas es elevado pero nor*

que el de hace dos años. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536-noticia/>

GCFGlobal. (01 de 09 de 2021). *GCF Aprende Libre*. Obtenido de ¿Cuáles son los tipos de

interés?: <https://edu.gcfglobal.org/es/credito/cuales-son-los-tipos-de-interes/1/>

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México D.F.:

Pearson Educación.

Gonzales, R., & Salazar, F. (2008). Aspectos básicos del estudio muestra y población para la elaboración de los proyectos de investigación. (*Tesis de licenciatura*). Universidad de Oriente Núcleo de Sucre, Cumaná.

Granel, M. (20 de 1 de 2020). *¿Qué es la liquidez de una empresa en contabilidad?* Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/4006400-que-liquidez-empresa-contabilidad-ejemplos>

Hernandez, C. (2014). *Manual para la elaboración de tesis profesional para licenciatura: líneas de generación y aplicación del conocimiento y tipología de trabajos recepcionales*. Xalapa: Universidad de Xalapa.

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill Education.

Higuerey, A. (2007). *Administración de cuentas por cobrar*. México D.F.: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

Holded. (21 de 6 de 2021). *Ratios financieros: ¿qué son y qué tipos existen?* Obtenido de <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>

Inprofit. (21 de 5 de 2019). *¿Sabes para qué sirve un plan de expansión en una empresa?* Obtenido de <https://pagina66.com/art/118018/sabes-para-que-sirve-un-plan-de-expansion-en-una-empresa>

Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2009). *Administración de ventas*. México D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- León, N. I. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de ciencias sociales*, XIX(2), 379-389.
- López, E. (2017). El controller, clave en el impacto de los proyectos de inversión. *Estrategia Financiera*(349), 29-33.
- Lozada, A. C. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil". (*Tesis de licenciatura*). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato.
- Manzano, I. (2016). Los retos del director financiero. *Estrategia financiera*, 31(334), 24-29.
- Medina, K., Plaza, G., & Samaniego, A. (2013). Análisis de los estados financieros de mayo 2011- mayo 2012, y creación de estrategias financieras para alcanzar un mejor nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa "Pintuca S.A." en el año 2012. (*Tesis de licenciatura*). Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Mercadé, A. (01 de 02 de 2018). *Claves para decidir la política de ventas de un producto o servicio*. Obtenido de <https://www.ceac.es/blog/claves-para-decidir-la-politica-de-ventas-de-un-producto-o-servicio>
- Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México D.F.: Editorial Patria.
- Muñiz, W., & Mora, W. (2017). Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters. (*Tesis de licenciatura*). Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Nuñez, E. (10 de 8 de 2021). *En qué nivel de ventas tu empresa empieza a generar riqueza*. Obtenido de <https://enriquenunezmontenegro.com/en-que-nivel-de-ventas-tu-empresa-empiezas-a-generar-riqueza/>

Ortega, J. A. (2006). *Análisis de estados financieros teoría y aplicaciones*. Bilbao: Desclee de
brouwer.

Pomalaza, G. C. (2016). La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las
empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. (*Tesis de
licenciatura*). Universidad San Martín de Porres, Lima.

Pymes y negocios. (31 de 7 de 2020). *Claves para un buen plan de expansión*. Obtenido de
<https://www.bancosantander.es/blog/pymes-negocios/claves-para-plan-expansion>

Rockcontent. (24 de 4 de 2019). *Fuerza de ventas: ¿qué es y cuál es su papel en las
empresas?* Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/fuerza-de-ventas/>

Rojas, J., & Vázquez, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia
en la liquidez de las EPS SEDACAJ S.A. en la ciudad de Cajamarca, año 2016. (*Tesis
de licenciatura*). Universidad Privada del Norte, Cajamarca.

Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América
Latina*. Santiago: Cieplan.

Rostrán, C. L., & Barberena, K. V. (2017). Finanzas empresariales. (*Tesis de licenciatura*).
Universidad Nacional Autónoma Nicaragua, Managua.

Santiago, J., Valencia, S., & Huatangari, S. (2018). La gestión de cuentas por cobrar y la
liquidez de la empresa Everis Perú S.A.C., periodos 2012-2017. (*Tesis de
licenciatura*). Universidad Nacional del Callao, Callao.

Soto, D. (2015). *Academia*. Obtenido de Unidad de estudio:
https://www.academia.edu/9717989/UNIDAD_DE_ESTUDIO?auto=download

SUNAT. (9 de 3 de 2020). INFORME N.º 025-2020-SUNAT/7T0000. Lima, Lima, Perú:
Diario Oficial El Peruano.

- Torres, J. M. (2019). Desarrollo de un manual de control interno para el manejo de cuentas por cobrar en la empresa Merkantil Torres. (*Tesis de licenciatura*). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato.
- Vargas, I. (2017). Evaluación de control interno de cuentas por cobrar de la veterinaria Zoonic en el año 2016, para poner un manual de políticas de crédito y cobranza. (*Tesis de maestría*). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua - Managua, Managua.
- Vásquez, G. (2009). Temas de management. *Revista UCEMA*, 8, 2-24.
- Westreicher, G. (26 de 4 de 2020). *Cuentas incobrables*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>
- Wong, D. (1996). *Finanzas en el Perú: Un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*. Lima: Centro de investigación de la Universidad del Pacífico.
- Zamora, A., Rocha, A. J., & Rosales, D. A. (2015). Evaluación del control interno en las cuentas por cobrar de la empresa distribuidora la Universal S.A. para el periodo finalizado 2014. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.