



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Título de la Tesis

Políticas de Crédito y Liquidez en las Empresas Comerciales de
Electrodomésticos, Distrito Huaraz – 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

AUTORES:

Br. Milla Morales, Clarita Denyse (ORCID: [0000-0003-2721-5645](https://orcid.org/0000-0003-2721-5645))

Br. Vega Escudero, María Vilma (ORCID: [0000-0002-4254-1265](https://orcid.org/0000-0002-4254-1265))

ASESORA:

Mag. Medina Guevara María Elena (ORCID: [0000-0001-5329-2447](https://orcid.org/0000-0001-5329-2447))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIO:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

HUARAZ - PERÚ

2022

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedicamos principalmente a Dios, por habernos dado la vida y poder permitirnos el haber llegado hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional.

A nuestros padres: Fernando (en la eternidad) y Juana y Dionicio y Sara, por ser los principales promotores de nuestros sueños por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

A nuestros hermanas (os) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Universidad Cesar Vallejo por abrirnos sus puertas y así poder permitirnos sacar nuestro título profesional en su casa de estudios.

A nuestra docente Mag. Medina Guevara María Elena de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión.

Índice de contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	ii
Índice de contenido	iii
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	14
3.1. Tipo y diseño de investigación	14
3.2. Variables y operacionalización	15
3.3. Población, muestra y muestreo	16
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
3.5. Procedimientos	21
3.6. Método de análisis de datos	21
3.7. Aspectos éticos	21
IV. RESULTADOS	22
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES	44
VII. RECOMENDACIONES	46
REFERENCIAS	48
ANEXOS	56

Índice de tablas

Tabla 1. Ficha técnica del instrumento de la variable	18
Tabla 2. Ficha técnica del instrumento de la variable 2	19
Tabla 3. Juicio de Expertos	20
Tabla 4. Puntaje de alfa de Cronbach	20
Tabla 5. Resumen de procesamiento de casos	21
Tabla 6. Estadística de la fiabilidad según el Alfa de Cronbach	22
Tabla 7. Descripción de políticas de crédito	23
Tabla 8. Procedimiento de créditos	24
Tabla 9. Descriptivos de ciclo de cobranza	25
Tabla 10. Evaluación de los plazos de crédito	26
Tabla 11. Descripción de liquidez	27
Tabla 12. Liquidez operativa	28
Tabla 13. Liquidez de fondo de maniobra	29
Tabla 14. Liquidez de los recursos propios	30
Tabla 15. Políticas de crédito y liquidez	31
Tabla 16. Procedimientos de crédito y liquidez	32
Tabla 17. Ciclo de cobranza y liquidez	33
Tabla 18. Evaluación de los plazos de crédito y liquidez	34
Tabla 19. Prueba de normalidad de procedimientos de crédito y liquidez	35
Tabla 20. Prueba de correlación de Rho de Spearman	36
Tabla 21. Prueba de correlación de Rho de Spearman	37
Tabla 22. Prueba de correlación de Rho de Spearman	38
Tabla 23. Prueba de correlación de Rho de Spearman	39

Índice de figuras

Figura 1. Políticas de crédito	23
Figura 2. Procedimiento de crédito	24
Figura 3. Descriptivos de ciclo de cobranza	25
Figura 4. Evaluación de los plazos de crédito	26
Figura 5. Liquidez	27
Figura 6. Liquidez operativa	28
Figura 7. Liquidez de fondo de maniobra.	29
Figura 8. Liquidez de los recursos propios	30
Figura 9. Políticas de crédito y liquidez	31
Figura 10. Procedimientos de crédito y liquidez	32
Figura 11. Ciclo de cobranza y liquidez	33
Figura 12. Evaluación de los plazos de crédito	34

RESUMEN

Esta investigación se fundamenta en cumplir con el objetivo general: analizar la relación de las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021. La metodología de la investigación fue de carácter aplicada, de nivel descriptivo – correlacional, de diseño no experimental – transversal. Donde la población y muestra estudiada de 30 colaboradores, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario según la escala de Likert. Los resultados que se encontraron es que, el 46.67% de los encuestados de las empresas comerciales de electrodomésticos evidencian que se han logrado las políticas de crédito, y el 60% manifiestan que se han logrado la liquidez, además respaldado por un nivel de significancia de 0.000, lo cual permitió aceptar la hipótesis planteada por el investigador, se halló un coeficiente de correlación del 0.746, el cual demostró una relación directa fuerte. Por ello, se asumió una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez.

Palabras clave: políticas de crédito, liquidez, empresas comerciales.

ABSTRACT

This research is based on fulfilling the general objective: to analyze the relationship between credit policies and liquidity in commercial appliance companies, Huaraz district - 2021. The research methodology was applied, descriptive - correlational, non-experimental design - transversal. Where the population and study sample of 30 collaborators, the technique used was the survey and the instrument was the questionnaire according to the Likert scale. The results that were found are that 46.67% of the respondents from the commercial appliance companies show that credit policies have been achieved, and 60% state that liquidity has been achieved, also supported by a significance level of 0.000, which allowed accepting the hypothesis proposed by the researcher, a correlation coefficient of 0.746 was found, which demonstrated a strong direct relationship. Therefore, a direct relationship between credit policies and liquidity was assumed.

Keywords: credit policies, liquidity, commercial companies.

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años en el contexto mundial las empresas comercializadoras de electrodomésticos habrían tenido serios problemas en la generación de sus respectivos flujos de ingresos que garanticen suficiente liquidez a efectos de atender las obligaciones de corto plazo, especialmente en la ciudad de Quito Ecuador, como lo señaló el diario el Comercio (2020) en el sentido que el Servicio de Rentas Internas y la Cámara de Comercio de Quito informó que los niveles de venta de la división comercial cayó en promedio en un 22% entre enero y junio del 2020 respecto al mismo mes del periodo 2019, precisando que la primordial causa recae en la falta políticas de cobranza de créditos, lo que ha conllevado al deterioro de la fuerza de la disponibilidad de liquidez; explico además, que los datos financieros reportados por empresas comercializadoras de electrodomésticos de Ecuador no son alentadores.

Así mismo, en el ámbito latinoamericano, según Illescas (2012), explico que las micro empresas comercializadoras de electrodomésticos son una parte importante en el crecimiento económico de los diversos países latinos donde operan, sin embargo, han demostrado serias limitaciones en la obtención de sus metas y objetivos, toda vez que no han desarrolla políticas eficientes relacionadas con el otorgamiento de créditos en sus ventas, lo que ha significado una disminución importante en la generación de liquidez para atender sus compromisos de corto plazo.

En el contexto nacional se tuvo que la venta de electrodomésticos efectuados por las principales compañías han tenido sustanciales reducciones en sus niveles de liquidez, lo que ha ocasionado serias limitaciones inclusive para la reposición de inventarios y la contratación de personal para optimizar los niveles de ventas de los electrodomésticos, con el agravante que representó la declaratoria de emergencia sanitaria y la suspensión de las actividades económicas a consecuencia del COVID - 19, estos hechos son concordantes con lo explicado por la sección Conexión ESAN (2020), en el entendido que, además de la falta de políticas de crédito eficientes y la crisis sanitaria generó que diversas empresas presenten severos problemas

respecto a su nivel de liquidez, perjudicando la adquisición de mercaderías e insumos.

Los problemas descritos se habrían extendido a las empresas comerciales de electrodomésticos del Distrito de Huaraz, generado principalmente por la falta de políticas de crédito eficientes, toda vez que no han desarrollado procedimientos de crédito, no habrían actualizado o adecuado sus ciclos de cobranza y no habrían aplicado adecuados procesos de evaluación de los plazos de crédito, lo que habría limitado sustancialmente la disponibilidad de efectivo y equivalente de efectivo. Así mismo se advirtió que las empresas comerciales de electrodomésticos del Distrito de Huaraz carecerían de directivas que optimicen los niveles de liquidez, lo que habría ocasionado que las empresas tengan problemas de liquidez operativa, liquidez de fondo de maniobra y liquidez derivados de los recursos propios.

En ese contexto, se formularon los siguientes problemas a nivel general y específico: Problema general: ¿Cómo se relacionan las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?. Problemas Específicos: ¿Cómo se relacionan los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?, ¿Cómo se relaciona el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?, ¿Cómo se relaciona la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?

Con relación a la justificación teórica: Se tuvo que la presente investigación de políticas de crédito y liquidez, relacionadas al concepto, importancia, teoría, características, lo que permitió a los investigadores establecer los criterios necesarios aplicables a las empresas, contribuyendo a mejorar las políticas de crédito y liquidez. Práctica, nos dio a conocer la relación existente en políticas de crédito y liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, ubicados en el distrito y provincia de Huaraz, del departamento de Ancash, lo que ayudo a mejorar y maximizar la eficiencia de las políticas de crédito, ayudo a mejorar la recaudación de dinero así mejorar la

liquidez. Valorativa, la investigación fue de utilidad para las empresas comerciales de electrodomésticos mejorando sus políticas de crédito y esto repercute en la liquidez de las empresas mencionadas. Académico, sirvió como información base para las siguientes investigaciones de políticas de crédito y liquidez para empresas comerciales de electrodomésticos, ya que se conceptualizará procedimientos de crédito, ciclo de cobranza, evaluación de los plazos de crédito, liquidez operativa, liquidez de fondo de maniobra, liquidez de los recursos propios. En el aspecto legal, se tuvo en cuenta las normas contables vigentes establecidas a las políticas de crédito, que pueden tener en cuenta las empresas, como la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 10) que muestra los hechos ocurridos después de un periodo de gestión.

Para el logro de los propósitos del estudio se proponen los siguientes objetivos generales y específicos. Objetivo General: Analizar la relación de las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021. Objetivos Específicos: Evaluar la relación de los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021. Estudiar la relación del ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021. Identificar la relación de la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

Por otro lado, a fin de contrastar la hipótesis de investigación se tuvo las siguientes supuestas: Hipótesis general: Existe una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021. Hipótesis específicas: Existe relación directa entre los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; Existe relación directa entre el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; Existe relación directa entre evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Para el sustento teórico del estudio se estableció los estudios que guardan relación, tanto el contexto internacional: según Chiriani, Alegre y Chung (2020), en Asunción – Paraguay, analizaron la existencia de políticas de crédito para su sustentabilidad financiera de las empresas, determinando que la gran mayoría de empresa (88%) comercializan sus ventas a crédito, estableciendo sus propias políticas de crédito, para no contar con riesgos financieros y lograr la recuperación del crédito otorgado.

Guerrero & Peñaloza (2022), en Ambato – Ecuador, evaluaron el riesgo de liquidez en las cooperativas de ahorro y crédito entre los años 2016 – 2020, los resultados del estudio identificaron dos grupos: Cuentas de mayor liquidez y cuentas de menor liquidez, que enmarca una necesidad de establecer políticas de crédito obligatorias, para el cumplimiento de obligaciones por encima de los 90 días de extensión de crédito.

García, Herrada & Ulloa (2020), en Cuba, diseñaron un procedimiento para establecer las políticas de crédito diferenciales de acuerdo al tipo de clientes, en este procedimiento se encontró estructurado de forma lógica e integró dos fases. Estas fases fueron fundamentadas conforme al análisis de salidas e ingreso de efectivo en el proceso administrativo de cuentas por cobrar de cada fase para perfeccionar las políticas de créditos e identificar la influencia establecida en los estados financieros de la empresa.

Posada (2019), en España, evaluó el impacto del proceso de refinanciamiento a largo plazo en las políticas de crédito, donde los resultados mostraron que estas operaciones permiten reducir los riesgos financieros y proporcionan tranquilidad tanto a los clientes como a las entidades financieras y también a sus competencias estimulando las ofertas de crédito.

Peña, et al. (2019), en Ecuador, evaluó la influencia del riesgo crediticio en la liquidez de una cooperativa, determinando en primera instancia que las carteras de

crédito representaron el 84.77% en las cuentas de activo en el 2018, y que a pesar de existir un aumento del 13% en sus ingresos en el mismo año, pues aumentaron en mayor proporción los gastos (21%), lo que provocó el decrecimiento de la ganancia, sin embargo, se disminuyó (1%) el índice de morosidad por la implantación de nuevas políticas de crédito.

Tapia, Reina y Duque (2019), en Guayaquil-Ecuador, determinaron la influencia que ejercen las cuentas por cobrar sobre la liquidez, metodología de la investigación, siendo una investigación aplicada, concluyó donde los resultados mostraron que el deterioro de las cuentas por cobrar se encontraron ligadas al exceso de ventas a crédito, en muchos casos dado por la falta de políticas de crédito claras y porque muchas de las personas aprobadas a crédito no contaban con documentación validada de respaldo. Sin embargo, después de la implantación de políticas de créditos adecuadamente diseñadas para la aprobación de crédito y la gestión de cobranzas que permitieron la reducción de los niveles de morosidad.

Ávila, Gil y Duque (2019), en Ecuador, identificaron que los problemas de liquidez en una empresa, concluyó fueron consecuencia de una desorganización en las políticas de ventas a créditos que en su mayoría fueron a largo plazo y mal registradas, mostrando entre el periodo 2015-2016 disminución de su margen bruto en un 17.05%, afectando la utilidad neta (reducción del 5.97%).

López, Vidal y Castañeda. (2019), en Ecuador, evaluaron la influencia que tienen las cuentas por cobrar y pagar sobre la liquidez de una constructora, donde se concluyó que encontrando ausencia de liquidez pese a contar con un índice positivo, debido a la existencia de carteras de crédito altas y vencidas, e inadecuada gestión de políticas de crédito en las obligaciones a largo plazo.

Peralta (2021), en Colombia, determinó la influencia que ejerce la variable independiente (cuentas por cobrar) sobre la variable dependiente (liquidez corriente) dada en un colegio adventista durante los años 2017-2018, concluyó que los niveles de incidencia fueron 16% en estudiantes pre escolares, 45.6% en estudiantes de

primaria y 58.2% en estudiantes de secundaria, representando en general una incidencia del 54.5%. En conclusión, existe una influencia significativa entre las variables de estudio.

Arroba, Morales y Villavicencio (2018), en Ecuador, analizaron el comportamiento de las políticas y procedimientos de crédito en la Liquidez de una importadora de autopartes en el período 2015-2016, donde se concluyó la ausencia de diversos indicadores como: Renovación de cartera vencida para el conocimiento del plazo de morosidad de los clientes, actualización de registro de cobros, control en área de crédito, escasa capacitación a los empleados. En general, la ausencia de estos factores condujo a niveles deficientes e ineficaces en el cumplimiento de procesos y políticas de crédito.

Dentro de la realidad nacional se tiene a Nolazco, Mejía y Sicheri (2020), quienes mencionaron que, debido a la falta de la toma de decisiones concretas y asertivas por parte de la alta dirección respecto al soporte de soluciones en la falta de liquidez no se realiza un análisis de las políticas de crédito, provocando la administración negativa de la empresa.

Latorre, et al. (2021), evaluaron la relación que sostienen las cuentas por cobrar con la liquidez, corroborando que existe una relación directa entre ellas, otorgando rentabilidad para el crecimiento dentro del ámbito empresarial. Además, los ingresos con contratos de servicios brindaron el acceso a liquidez; sin embargo, si estos contratos son a corto plazo sin una guía procedimental podrían convertirse en impagos.

Ramírez (2022), determinó la incidencia positiva ($R=0.517$) entre política crediticia y liquidez financiera de una empresa bancaria, resaltando que la estructuración de una adecuada política crediticia permite evitar una mala liquidez por altas tasas de morosidad. Sin embargo, su implementación debe estar sujeta al estudio de la coyuntura actual de los peruanos.

Saavedra (2020) en su tesis tuvo como objetivo corroborar los vínculos de influencia que tienen las políticas de crédito sobre la Liquidez; empleando un estudio básico, no experimental, enfoque cualitativo, explicativo y descriptivo; concluye que, cuando se incrementa la cartera de cobranzas, inmediatamente impacta en la disponibilidad de efectivo, lo que origina el incumplimiento de la cancelación de los compromisos inmediatos, lo que obliga al empresa obtener préstamos bancarios a efectos de garantizar su operatividad, la situación expuesta puede conducir a que en un mediano plazo la empresa pueda verse obligada a cerrar por falta de liquidez; explica también que si los colaboradores respetaran las escasa políticas implementadas, en algo se puede atenuar la falta de liquidez, precisa además, que de pretender crecer en el horizonte de tiempo, será necesario mejorar los niveles de cobranza a fin de intentar crecer como empresa a través de nuevas inversiones.

Caminada, Lázaro & Salazar (2020) en su tesis tuvo por objetivo evaluar cómo influyen las cuentas por cobrar en la generación de liquidez de una empresa; siendo un estudio aplicado, no experimental, de enfoque cuantitativo, explicativo, longitudinal y correlacional; concluyó que a través de una orientación adecuada del proceso financiero de cobros permite mejores niveles de liquidez, lo que ha implicado el incremento del índice de la prueba ácida y super ácida; explica también que el desarrollo de lineamientos de créditos y de las cobranzas permitió incrementar la rotación de las cobranzas, lo que permitió elevar la liquidez, en consecuencia mejores posibilidades de cumplir con la responsabilidad de pagos de la empresa; así mismo, manifiesta que las políticas de cobranza incrementó la liquidez basado en los resultados que evidencian los indicadores de recuperación de las cobranzas, razón por la cual se requiere implementar lineamientos de cobranza a fin de garantizar la tasa promedio de recuperación de la cuentas por cobrar.

Albornoz & Cañari (2020) en su tesis pretendió conocer la influencia de la administración de tesorería en la disponibilidad de efectivo del ente; con enfoque de estudio descriptivo, cuantitativa, correlacional, no experimental, transversal; concluye que hay relación entre las variables de investigación; sin embargo, los controles

presentan debilidades en su efectividad, lo que afecta la administración de tesorería toda vez que tiene lineamientos de cobranza no desarrollada adecuadamente; en ese contexto, la administración de la tesorería se relaciona con los datos financieros en la entidad, lo que significa que la gestión de tesorería proporciona datos para el área de contabilidad necesario para la formulación de los reportes financieros.

Quezada (2021) identificó la forma de cómo la implementación de políticas de gestión influye en las cuentas de cobranza con la finalidad de verificar la liquidez; siendo una investigación de tipo aplicada, pura, descriptiva-explicativa; concluye que los procesos de manejo de la función financiera de la entidad presentan acciones relativamente exitosas, pero los procesos siguen siendo deficientes, hay que tomar en cuenta que existe un porcentaje importante de cuentas que están pendientes de cobranza, lo que afecta la liquidez; de igual forma, explica que las modalidades de venta que aplica la empresa ascienden aproximadamente al sesenta y cinco por ciento de las ventas a crédito.

Martínez, Odar. & Zegarra (2019) en su tesis tuvo como objetivo establecer en qué forma la gestión de las cobranzas influyen en los procesos de liquidez de la entidad Corporación Bolsipol S.A.C.; se planteó como un estudio de carácter descriptivo, no experimental y transversal; concluye que los lineamientos de cuentas por cobrar influyen en la disponibilidad de efectivo, toda vez que la entidad viene utilizando herramienta básicas para analizar la aplicación de directrices, sin embargo, estas son muy displicentes y desactualizados, lo que no permite garantizar la efectivización de la cuentas cobrar, toda vez que las ventas a crédito realizados no cuentan con garantías, no se les aplica una tasa de interés y los plazos de cobranzas no se cumplen, lo que afecta sustancialmente a la disponibilidad de efectivo.

Castillo (2021) en su tesis tuvo por objetivo fue recomendar métodos de cobranza para incrementar los niveles de liquidez; siendo un estudio descriptivo, de diseño transversal; concluyeron que los métodos de cobranza que viene utilizando la entidad no han permitido la generación de suficiente liquidez, lo que no garantizado implementar procesos de sostenibilidad económica, así mismo, la entidad posee

escasa políticas para optimizar la efectividad de los créditos y cobranzas; en ese sentido, se tiene que las estrategias no han propiciado la reducción de los riesgos de iliquidez, toda vez que los lineamientos de cobranza están enfocadas simplemente en cartas y/o comunicaciones telefónicas improductivas, lo que no ha generado el incremento del flujo de liquidez.

Guevara (2020) es su tesis tuvo como objetivo establecer los niveles de liquidez en la entidad Comercial Martha Isabel; siendo un estudio descriptivo no experimental; concluye que el nivel de liquidez de la empresa disminuyó a un 0.37 u.m. en periodo de estudio; evidenciando un valor de 0.51 u.m. superior al pasivo corriente, resultado que fue inferior al ejercicio precedente, ya que este fue de 0.88 u.m.; lo que implica que se ha reducido la capacidad de generar flujos de efectivo, lo que viene afectando la disponibilidad de recursos financieros que permitan asumir responsabilidades de pago, de seguir esta tendencia, afectará también a las obligaciones de mediano y largo plazo.

El estudio abordó fundamentos teóricos en relación a la variable políticas de crédito. Von (1936) explica la “teoría del dinero y del crédito”, que relaciona el estudio del dinero en las actividades bancarias bajo negociaciones de crédito estableciendo requisitos para brindar este beneficio para sostener el desarrollo de un negocio que siempre han estado en muy extraña conexión y que crecieron en un mismo momento histórico y las encontramos hoy realizándose es una misma institución, fundamentada en la naturaleza de los medios fiduciarios.

Con referencia a la conceptualización; Asimismo, Weinberg (2017), la política de crédito es el conjunto de procedimientos de ventas a crédito que se realizan de la manera más eficiente que permita minimizar el plazo del ciclo de cobranza, para ello se requiere de lineamientos que permitan evaluar el plazo de los créditos. La dimensión de procedimientos de crédito, para Brachfeld (2016) se encuentran direccionados a lineamientos emitidos por directivos y derivados de estrategias de riesgos establecidos, teniendo como indicadores: Los requerimientos de ventas, que definen racionalmente las metas de ventas a través de políticas, que permiten registrar

los índices de aprobación de los clientes, y la toma de decisiones en la flexibilidad de sus políticas (Kawasaki, 2017). Las condiciones de venta, que representan los requerimientos para la aprobación que se impone en las transferencias de bienes y servicios, las condiciones de venta se concretan por medio de contratos, precisando entre otros plazos, garantías, avales, tipo de cambio y otros (Domene, 2018), la cobranza de créditos, que tiene dentro de sus responsabilidades velar por la puntualidad de pagos de los clientes en la empresa, para ello se requiere que las empresas implementen políticas de cobranzas de créditos que incluyan procedimientos, medios de cobranza y seguimiento de las cuentas por cobrar (Godin, 2018),

La dimensión de los ciclos de cobranza según Duemint (2019) se encuentran delimitados por el proceso de recepción de efectivo proveniente de las cuentas por pagar a cargo de los clientes, entre otros pueden ser los procesos de carácter de cobro preventivo, siendo estos la administración eficiente de las cuentas por cobra con enfoque anticipado; así mismo se tiene la cobranza desde el punto de vista administrativo, que son las acciones destinadas a ejercer la función de control, supervisión y efectivización de las cuentas por cobrar; y finalmente se tiene a los procesos de cobranza judicial, la misma que comprende a la serie de acciones que conllevan a interponer procesos judiciales en contra del deudor a efectos que cumplir con el pago de su deuda. Según Harris (2021). Cobranza preventiva, que realiza la gestión de cobros aplicada a la cartera de clientes que presentan niveles de riesgo alto de pertenecer a mora, tiene por finalidad generar hábitos de pago entre los clientes a fin de minimizar las moras y carteras de incobrables. Cobranza administrativa, que acoge criterios de seguimiento del estatus de las facturas por pagar y cobrar. Cobranza judicial, que es la etapa de la cobranza que se sujeta al inicio de demandas que promueven las empresas con la finalidad de lograr la recuperación facturas, que dan a inicios desde los 90 días de retraso en las fechas de pago.

Dimensión evaluación de los plazos de crédito según Morales y Morales (2014), cuentan con criterios para la decisión de otorgamiento o no un crédito, los cuales deben definirse de manera concreta como parte de la política de crédito, donde se establezcan previas evaluaciones e identificación de los niveles de incertidumbre y análisis de los créditos vencidos, teniendo como indicadores: Evaluación previa, para definir la entrega de un crédito claramente definidos por sus políticas institucionales de créditos por simple y rápida que esta sea (Daniel, 2000). Identificación de niveles de incertidumbre, referenciados como atrasos en los medios de pago, es decir, cuando un cliente no paga la cuota de su crédito dentro del plazo establecido, para ello se requiere analizar todos los créditos otorgados con la finalidad de aplicar medidas de cobranza. Crédito vencido, referenciados como atrasos en los medios de pago, es decir, cuando un cliente no paga la cuota de su crédito dentro del plazo establecido, para ello se requiere analizar todos los créditos otorgados con la finalidad de aplicar medidas de cobranza (Turletti, 2018).

Con relación a la variable liquidez, Keynes (1936) fundamenta la “Teoría keynesiana”, que relaciona los tipos de interés con preferencias en los términos de liquidez que prioriza la eficiencia del dinero y busca obtener ahorro y que se traducen en ganancias financieras para las empresas.

Conceptualización de liquidez. Según Amat, et al. (2018) la liquidez deriva de cuatro aspectos principales, la liquidez operativa, que es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas de carácter operativo que se realizan en corto plazo, que están en la cuenta de costos y gastos de operación; liquidez del fondo de maniobra, que se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones de la empresa en activos fijos; liquidez de los recursos propios, que es el producto de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento.

Dimensión liquidez operativa según Amat, et al., (2018), está representado por los recursos que generan flujos de ingresos, salidas y netos de efectivo de actividades operativas. Estos indicadores son: Flujo de ingresos de efectivo de actividades de

operación, que es el efectivo que revela la procedencia del efectivo y se encuentra relacionada con las metas de venta definidas por la gerencia. Flujo de salidas de efectivo de actividades de operación, que es el efectivo que revela el uso del efectivo y se encuentra relacionada con las obligaciones de la empresa, se relaciona con la liquidez. Flujo neto de actividades de operación, es flujo derivado de la diferencia dada entre los ingresos y egresos originados por las actividades operativas de la empresa, de acuerdo con sus niveles pueden ser positivos o negativos.

Dimensión de liquidez de fondo de maniobra (FM), según Amat, et al. (2018), precisa tres posiciones: Fondo de maniobra positivo cuando el activo circulante es superior al exigible a corto plazo; fondo de maniobra nulo cuando el activo circulante es igual al exigible a corto plazo; fondo de maniobra negativo cuando el activo circulante es inferior al exigible a corto plazo. Estos indicadores son: La liquidez proveniente del FM cero, surge cuando el activo circulante es igual al pasivo corriente, donde la empresa tiene el riesgo de no contar con la posibilidad de asumir responsablemente sus obligaciones de pago en corto plazo. La liquidez proveniente del FM positivo, surge cuando el activo corriente es superior al pasivo, es decir la empresa posee la capacidad de cumplir con sus obligaciones de pago en corto plazo. La liquidez proveniente del FM negativo, surge cuando el activo corriente es inferior al pasivo, representando una situación crítica para la empresa porque no cuenta con la capacidad de cumplir con sus compromisos de pago.

Dimensión de la liquidez de los recursos propios según Amat, et al. (2018), son flujos de ingresos de efectivo provenientes de la rentabilidad económica, para tal efecto se emplea los activos para contar con rentabilidad financiera proveniente del uso recursos propios. Teniendo como indicadores: Rentabilidad financiera, que representa las ganancias económicas del uso de propios medios, sin considerar los recursos de terceros como endeudamiento (Argüedas & Gonzáles, 2019). Rentabilidad económica, su denominación va sujeta a la concepción de ganancias de una empresa a partir de sus inversiones realizadas (Eslava, 2016). Apalancamiento, se refiere a las consecuencias que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que

ganan los accionistas, por lo general se observa a mayor apalancamiento mayor rendimiento, lo cual se considera de mayor riesgo. Gitman (2012) citado por Aguilar y Hernandez (2018).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de Investigación

El estudio tuvo carácter aplicado, toda vez que la investigación aplicada se concentra en la intención de resolver problemas en determinadas circunstancias, lo que significa que pretende utilizar conocimientos existentes desde una perspectiva especializada, con la finalidad de satisfacer las demandas concretas de la población, proponiendo alternativas de solución a la problemática del entorno social (Abreu, 2012), consecuentemente promovió el desarrollo de procesos adecuados para optimizar políticas de crédito y liquidez en las empresas comercializadoras de electrodomésticos.

Así mismo, la investigación fue de nivel descriptivo - correlacional, la misma que coadyuvará a la descripción de las principales características de las variables políticas de crédito y liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, y consecuentemente determinar su relación, lo que permitirá entender las causas que generan los problemas a estudiar (Hernández, et al. 2014, Citado en Arias, 2020)

3.1.2. Diseño de investigación

El estudio tuvo diseño no experimental – transversal toda vez que las características de las variables se estudiarán en su estado primigenio sin que estos se modifiquen de manera intencional, así mismo, el acopio de la información se dio sobre la base de los hechos ocurridos en el ejercicio 2021; al respecto, Huairé (2019), explico que la investigación no experimental se concreta sobre la base de los acontecimientos históricos que ya ocurrieron.

3.2. Variables y operacionalización

Variable (X)= Políticas de crédito

Definición conceptual

Para Weinberg (2017), la política de crédito es el conjunto de procedimientos de ventas a crédito que se realizan de la manera más eficiente que permita minimizar el plazo del ciclo de cobranza, para ello se requiere de lineamientos que permitan evaluar el plazo de los créditos.

Definición operacional

La variable de estudio es cuantitativo y se operacionaliza en función a sus dimensiones: procedimientos de crédito, ciclo de cobranza, evaluación de los plazos de crédito, a través de sus respectivos indicadores: requerimiento de ventas, condiciones de venta, cobranza de créditos, cobranza preventiva, cobranza administrativa, cobranza judicial, evaluación previa, identificación de los niveles de incertidumbre y créditos vencidos, estos serán medidos mediante los ítems establecidos, mediante una escala ordinal tipo Likert: Nunca con valor nominal 1, casi nunca con valor nominal 2, a veces con valor nominal 3, casi siempre con valor nominal 4, siempre con valor nominal 5,

Variable (Y)= Liquidez

Definición conceptual

Para Amat, et al. (2018) la liquidez deriva de cuatro aspectos principales, la liquidez operativa, que es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas de carácter operativo que se realizan en corto plazo, que están en la cuenta de costos y gastos de operación; liquidez del fondo de maniobra, que se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones de la empresa en activos fijos; liquidez de los recursos propios, que es el producto de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento.

Definición operacional

La variable de estudio es cuantitativo y se operacionalizo en función a sus dimensiones: procedimientos de crédito, ciclo de cobranza, evaluación de los plazos de crédito, a través de sus respectivos indicadores: flujo de ingresos de efectivo de efectivos de actividades de operación, flujo de salida de efectivo de actividades de operación, flujo neto de actividades de operación, fondo de maniobra cero, fondo de maniobra positivo, fondo de maniobra negativo, rentabilidad financiera, rentabilidad económica y apalancamiento, estos serán medidos mediante los ítems establecidos, mediante una escala ordinal tipo Likert: Nunca con valor nominal 1, casi nunca con valor nominal 2, a veces con valor nominal 3, casi siempre con valor nominal 4, siempre con valor nominal 5.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población es el conjunto de hechos, sucesos o grupos de acciones que comparten variadas características y que pueden ser representativos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Así mismo, la población de estudio estuvo constituida por 12 empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz, de los cuales se considerarán a 2 o 3 colaboradores por empresa, obteniendo un total de la población de 30 colaboradores.

- **Criterios de inclusión:** Se constituyó los miembros integrantes de la población de estudio sólo considerarán a las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz que tributan en el Regímenes general y MYPE.
- **Criterios de exclusión:** Se excluyó a las empresas que tributan en el Regímenes RUS y Especial del distrito de Huaraz.

3.3.2. Muestra

En el entendido que la muestra es la serie de acciones que forman parte del subconjunto obtenido de la población que se sometió a análisis, este método promueve emitir resultados que pueden generalizarse en la población de estudio, permite estudiar los acontecimientos acaecidos en el contexto de las ciencias fácticas

(Azorín, 1970). En el estudio la muestra estuvo compuesta por 30 colaboradores de las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz.

3.3.3. Muestreo

Fue no probabilístico, porque los elementos de participación son seleccionados de acuerdo a características singulares y toda vez que las investigadoras seleccionarán la muestra de estudio sobre la base de los criterios subjetivos, pero con conocimiento que la experiencia proporciona, este método de muestreo se establece de conformidad a las necesidades del investigador (Hernández y Mendoza, 2018).

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Con la finalidad de recabar información para los fines de la investigación se empleó la técnica de la encuesta, mediante el cual se recopiló datos directamente de los miembros que forman parte de la muestra, lo que permitió concretar los elementos de juicio sobre el estatus de los temas materia de estudio; lo descrito es sustentado con lo señalado por Otzen y Manterola (2017), toda vez que la encuesta estuvo constituida por lineamientos que permiten organizar la información que se des conocer a través de la aplicación de cuestionarios.

Instrumentos de recolección de datos

Respecto al instrumento de recolección de datos, fue necesario el uso del cuestionario, formulándose preguntas relacionadas con las variables a fin de conocer las principales características de la variable políticas de créditos y liquidez, la información recabada fue procesada para emitir las interpretaciones correspondiente, el cuestionario es un instrumento fundamental que revela una serie de cuestionamientos a efectos que los individuos responda según sus conocimientos, para ello se emplean escalas valorativas con la finalidad de procesarlos e identificar las características del problema. (García, et al., 2006).

Tabla 1*Ficha técnica del instrumento de la variable*

Variable 1: Control de inventarios	
Técnica	Encuesta
Instrumento	Escala para medir las políticas de crédito
Nombre	Cuestionario para medir las políticas de crédito
Autoras	Milla Morales, Clarita Denise y Vega Escudero, María Vilma
Año	2022
Extensión	9 ítems
Significación	Conformada por tres dimensiones para evaluar opiniones de los colaboradores de las empresas comerciales de electrodomésticos. La dimensión (I) con tres indicadores e igual número de ítems, la dimensión (II) con tres indicadores y tres ítems, la dimensión (III) con tres indicadores e igual números de ítems
Puntuación	El valor asignado a los enunciados es: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).
Duración	30 minutos
Aplicación	30 colaboradores de empresas comerciales
Administración	Una sola vez

Tabla 2*Ficha técnica del instrumento de la variable 2*

Variable 2: Liquidez	
Técnica	Encuesta
Instrumento	Escala para medir la liquidez
Nombre	Cuestionario para medir las políticas de crédito
Autoras	Milla Morales, Clarita Denise y Vega Escudero, María Vilma
Año	2022
Extensión	9 ítems
Significación	Conformada por tres dimensiones para evaluar opiniones de los colaboradores de las empresas comerciales de electrodomésticos. La dimensión (iv) con tres indicadores e igual número de ítems, la dimensión (v) con tres indicadores y tres ítems, la dimensión (vi) con tres indicadores e igual números de ítems.
Puntuación	El valor asignado a los enunciados es: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).
Duración	30 minutos
Aplicación	30 colaboradores de empresas comerciales
Administración	Una sola vez

Validez y confiabilidad del instrumento

Validez

Será mediante juicio de expertos, el cual estuvo conformado por tres profesionales del área.

Tabla 3

Juicio de Expertos

Expertos	Opinión
Dr. Roberth Frias Guevara	Aplicable – 90%
Dra. Edith Silva Rubio	Aplicable – 97%
Mag. Marcelo Dante Gonzales Matos	Aplicable – 90%

Confiabilidad

Tabla 4

Puntaje de alfa de Cronbach

Coefficiente de Confiabilidad	
Valores	Interpretación
0.25	Baja confiabilidad
0.50	Media confiabilidad
0.75	Aceptable confiabilidad
0.90	Alta confiabilidad

Tabla 5*Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

Fuente IBM SPSS Vs. 26

3.5. Procedimientos

A efectos de alcanzar los objetivos y metas del estudio, en el desarrollo de la investigación se emplearon cuestionarios a fin de ser aplicados a los directivos de las doce empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz, quienes poseen suficientes conocimientos sobre políticas de crédito y liquidez, los cuestionarios tendrán un total de 18 preguntas relacionadas con los indicadores de las dimensiones de la investigación y los objetivos específicos del estudio.

3.6. Método de análisis de datos

A efectos realizar la prueba de la hipótesis general y específicas, y en base a las características de las variables de estudio, se utilizó la prueba del Rho de Spearman, lo que evidenciará los niveles de vinculación de las políticas de crédito con la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz.

Los resultados son analizados con el método de análisis deductivo, los resultados se presentarán a través tablas y figuras estadísticas.

3.7. Aspectos éticos

Durante la ejecución de la investigación, se cumplió estrictamente las directivas metodológicas aprobadas por la Universidad César Vallejo; de igual manera, a efectos de redactar el informe de investigación se emplearán las directrices que obligan el respeto de los derechos de autor, razón por la cual se utilizarán las citas y referencias bibliográficas en función a las directrices que impone el modelo APA última versión.

IV. RESULTADOS

4.1. Presentación de resultados

Para este capítulo se expuso los datos que responden a la pregunta general de la investigación es: ¿Cómo se relacionan las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?, por lo cual se trabajó el Alfa de Cronbach, aplicada a la población, a fin de determinar el coeficiente de confiabilidad del instrumento cuestionario, aplicado a los 30 trabajadores de las empresas comerciales de electrodomésticos, para lo cual se plantea el siguiente objetivo: Analizar la relación de las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021, el estadístico señalado muestra los siguientes resultados

Tabla 6

Estadística de la fiabilidad según el Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
,862	18

Fuente: SSPS Vs. 26

Según la tabla 6, los resultados de las 18 preguntas asignadas en el cuestionario proporcionaron un coeficiente confiabilidad de 0.862, al ser mayor de 0.80, podemos precisar que el instrumento presenta una confiabilidad muy alta.

Tabla 7

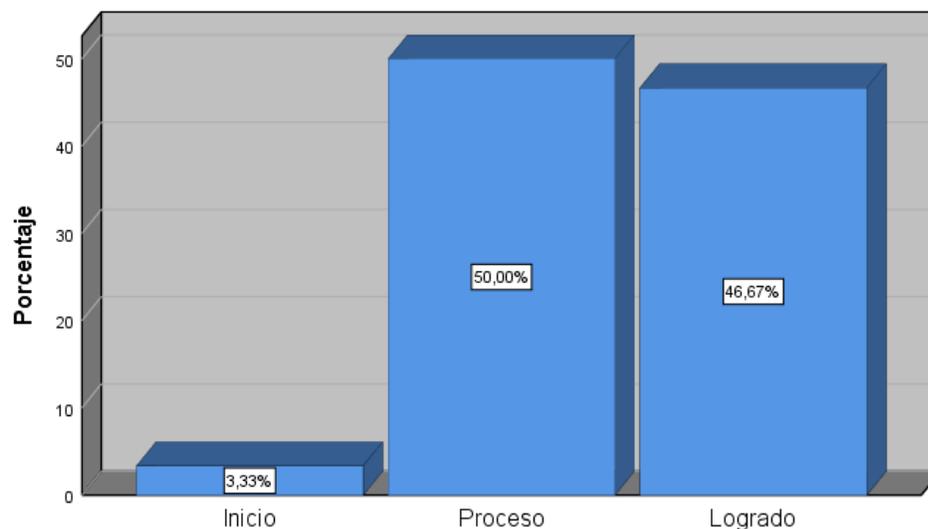
Descripción de políticas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inicio	1	3,33
	Proceso	15	50,0
	Logrado	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 1

Políticas de crédito



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 7 y la figura 1 del 100% (30 personas) encuestados de empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.33% (1 persona) manifestaron que las políticas de crédito tuvieron un nivel de inicio, el 50% (15 personas) tuvo un nivel de proceso, mientras que el 46.67% (14 personas) indica que tuvo un nivel logrado.

Tabla 8

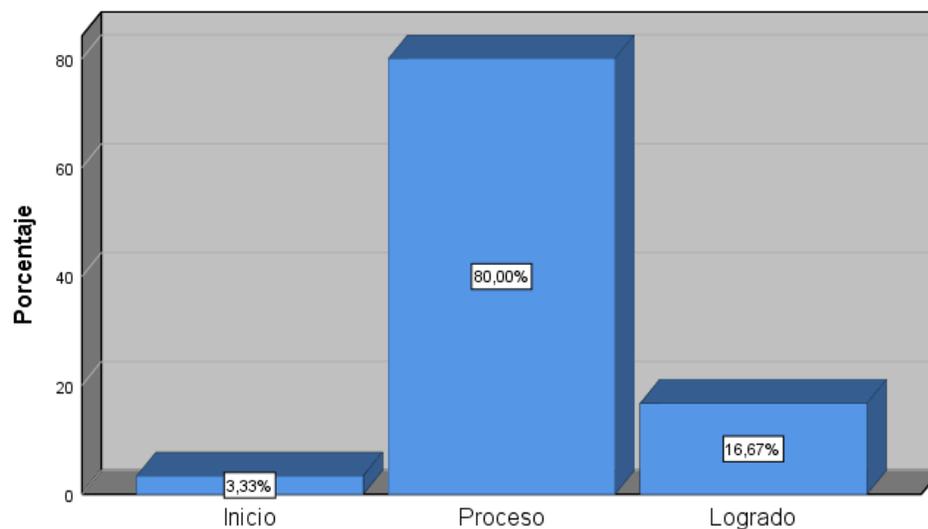
Procedimiento de créditos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inicio	1	3,33
	Proceso	24	80,0
	Logrado	5	16,67
Total		30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 2

Procedimiento de crédito



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 8 y la figura 2 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.33% (1 persona) manifestaron que los procedimientos de crédito tuvo un nivel de inicio, mientras que el 80% (24 personas) tuvo un nivel de proceso, el 16.67% (5 personas) tuvo un nivel de inicio.

Tabla 9

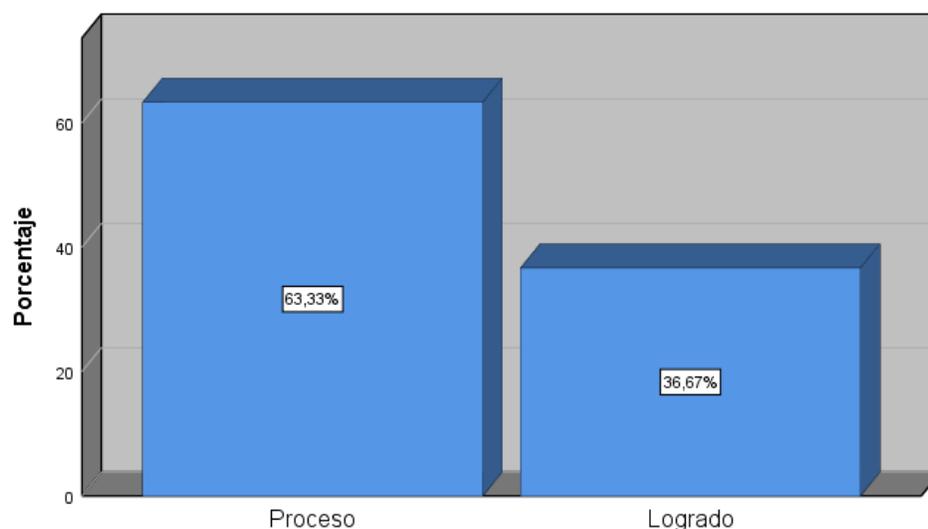
Descriptivos de ciclo de cobranza

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Proceso	19	63,33
	Logrado	11	36,67
	Total	30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 3

Descriptivos de ciclo de cobranza



Fuente: SSPS Vs. 26

Según la tabla 9 y la figura 3 del 1005% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 63.33% (19 persona) manifestaron que el ciclo de cobranza tuvo un nivel de proceso, mientras que el 36.67% (11 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 10

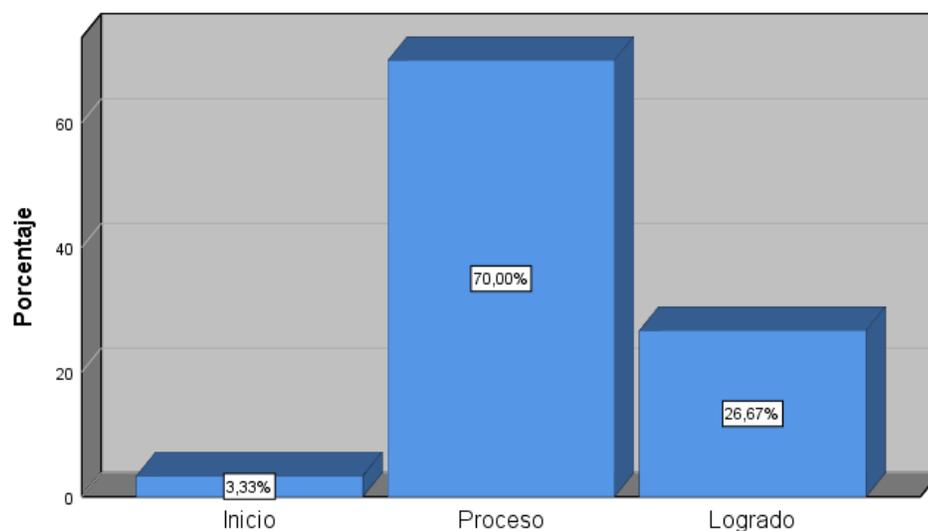
Evaluación de los plazos de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inicio	1	3,33
	Proceso	21	70,0
	Logrado	8	26,67
Total		30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 4

Evaluación de los plazos de crédito



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 10 y la figura 4 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.33% (1 persona) manifestaron que la evaluación de los plazos de crédito tuvo un nivel de inicio, mientras que el 70% (21 personas) tuvo un nivel de proceso, el 26.67% (8 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 11

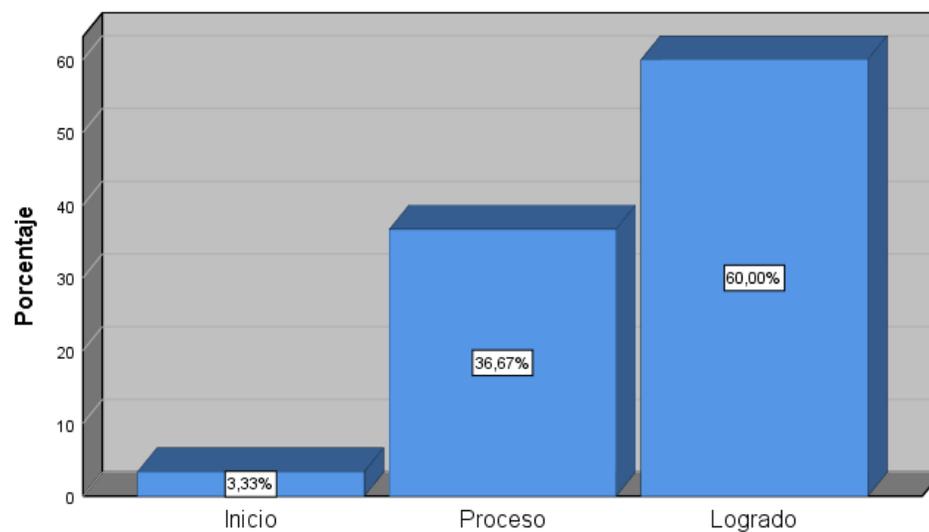
Descripción de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inicio	1	3,33
	Proceso	11	36,67
	Logrado	18	60,0
	Total	30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 5

Liquidez



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 11 y la figura 5 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.33% (1 persona) manifestaron que la liquidez tuvo un nivel de inicio, mientras que el 36.67% (11 personas) tuvo un nivel de proceso, el 60% (18 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 12

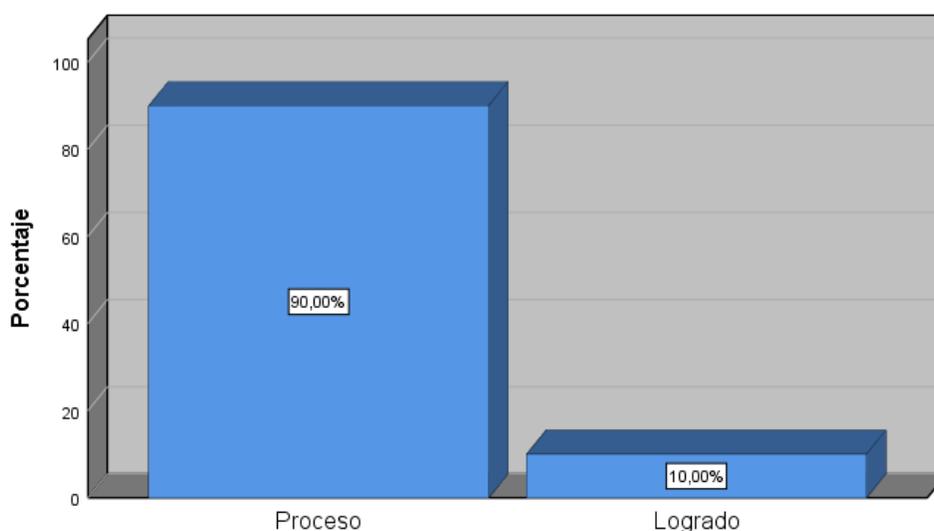
Liquidez operativa

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Proceso	27	90,0
Logrado	3	10,0
Total	30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 6

Liquidez operativa



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 12 y la figura 6 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 90% (27 persona) manifestaron que la liquidez operativa tuvo un nivel de proceso, mientras que el 10% (3 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 13

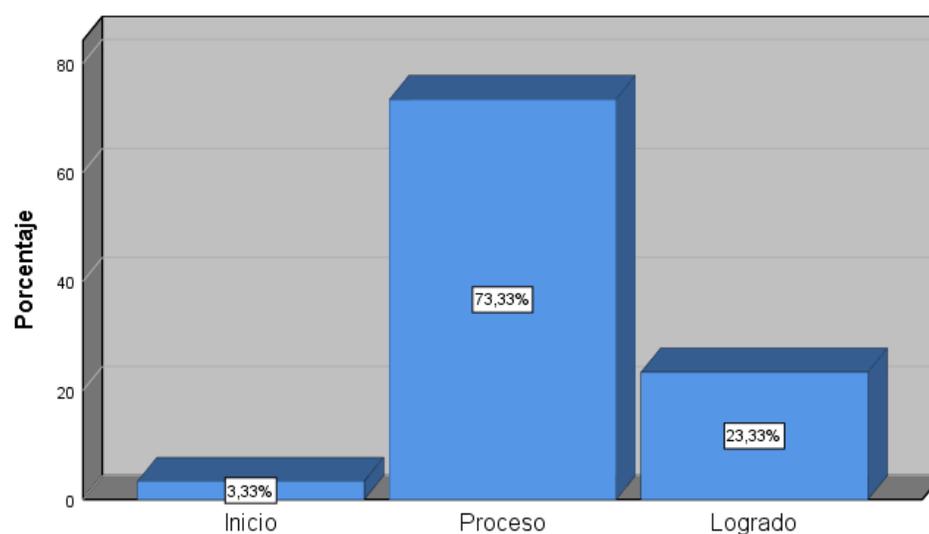
Liquidez de fondo de maniobra

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Inicio	1	3,33
Proceso	22	73,33
Logrado	7	23,33
Total	30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 7

Liquidez de fondo de maniobra.



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 13 y la figura 7 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.33% (1 persona) manifestaron que la liquidez de fondo de maniobra tuvo un nivel de inicio, mientras que el 73.33% (22 personas) tuvo un nivel de proceso, el 23.33% (7 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 14

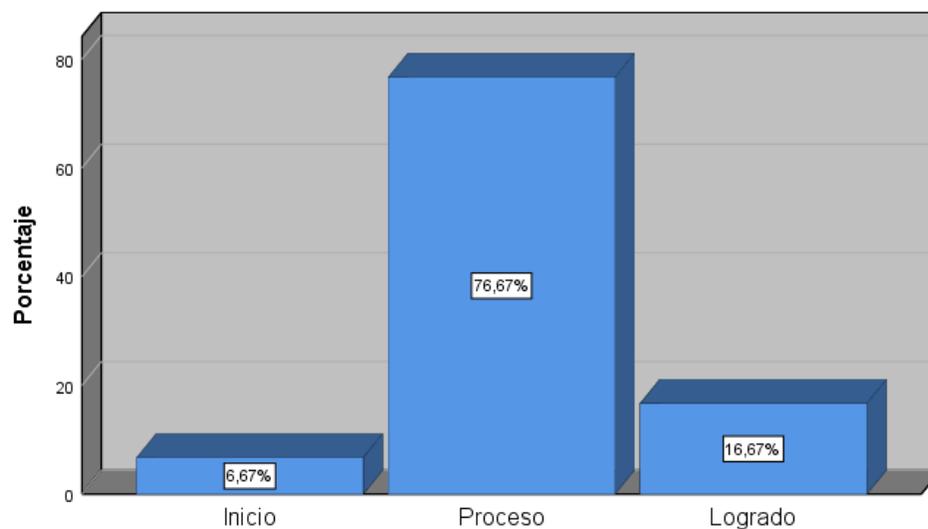
Liquidez de los recursos propios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inicio	2	6,67
	Proceso	23	76,67
	Logrado	5	16,67
Total		30	100,0

Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Figura 8

Liquidez de los recursos propios



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 14 y la figura 8 del 100% (30 personas) de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 6.67% (2 persona) manifestaron que la liquidez de los recursos propios tuvo un nivel de inicio, mientras que el 76.67% (23 personas) tuvo un nivel de proceso, el 16.67% (5 personas) tuvo un nivel de logrado.

Tabla 15

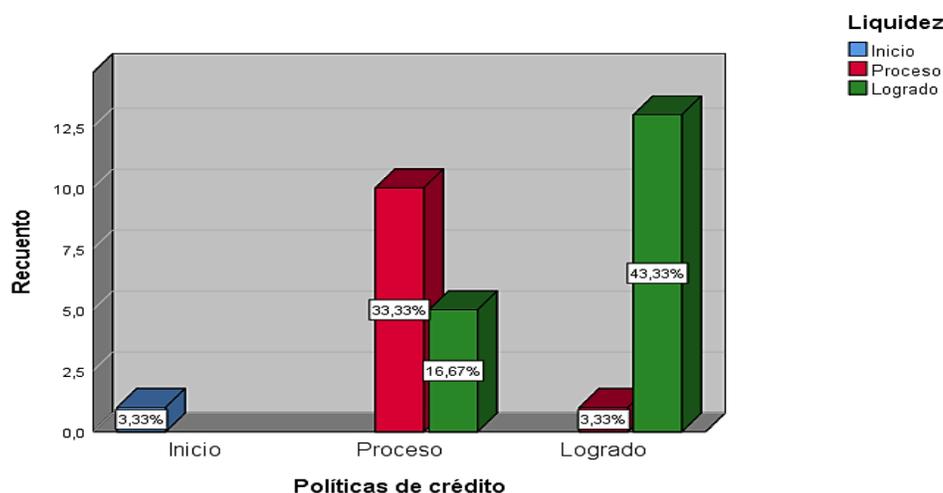
Políticas de crédito y liquidez

			Liquidez			Total
			Inicio	Proceso	Logrado	
Políticas de crédito	Inicio	Recuento	1	0	0	1
		% del total	3,3%	0,0%	0,0%	3,3%
	Proceso	Recuento	0	10	5	15
		% del total	0,0%	33,3%	16,7%	50,0%
	Logrado	Recuento	0	1	13	14
		% del total	0,0%	3,3%	43,3%	46,7%
Total		Recuento	1	11	18	30
		% del total	3,3%	36,7%	60,0%	100,0%

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

Figura 9

Políticas de crédito y liquidez



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 15 y la figura 9 del 100% de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.3% manifiesta en un nivel de inicio a las políticas de crédito y con el mismo porcentaje la liquidez alcanzo el nivel inicio, el 50% señala a las políticas de crédito en un nivel de proceso, de los cuales el 33.3% manifiesta que la liquidez alcanzo un nivel de proceso y en un 16.7% el nivel de logrado, así mismo el 46.7% indica que las políticas de crédito están en un nivel logrado, de los cuales el 3.3% indica que la liquidez estuvo en el nivel proceso y un 43.33% a un nivel logrado.

Tabla 16

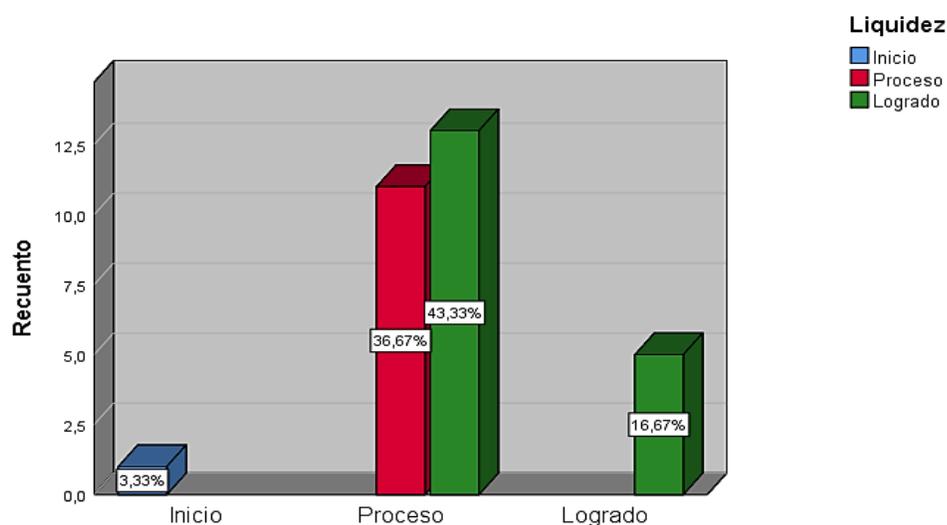
Procedimientos de crédito y liquidez

			Liquidez			Total
			Inicio	Proceso	Logrado	
Procedimientos de crédito	Inicio	Recuento	1	0	0	1
		% del total	3,3%	0,0%	0,0%	3,3%
	Proceso	Recuento	0	11	13	24
		% del total	0,0%	36,7%	43,3%	80,0%
	Logrado	Recuento	0	0	5	5
		% del total	0,0%	0,0%	16,7%	16,7%
Total		Recuento	1	11	18	30
		% del total	3,3%	36,7%	60,0%	100,0%

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

Figura 10

Procedimientos de crédito y liquidez



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 16 y la figura 10 del 100% de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.3% manifiesta los procedimientos de crédito alcanzo el nivel inicio y en el mismo porcentaje la liquidez tubo un nivel inicio, así mismo el 80% manifestó que los procedimientos de crédito están en proceso, de los cuales el 36.7% de la liquidez tubo un nivel proceso y el 43.3% indico un nivel logrado, por otro lado el 16.7% manifestó que los procedimientos de crédito alcanzo un nivel de logrado, de los cuales el 16.7% indica que la liquidez tuvo un nivel de logrado.

Tabla 17

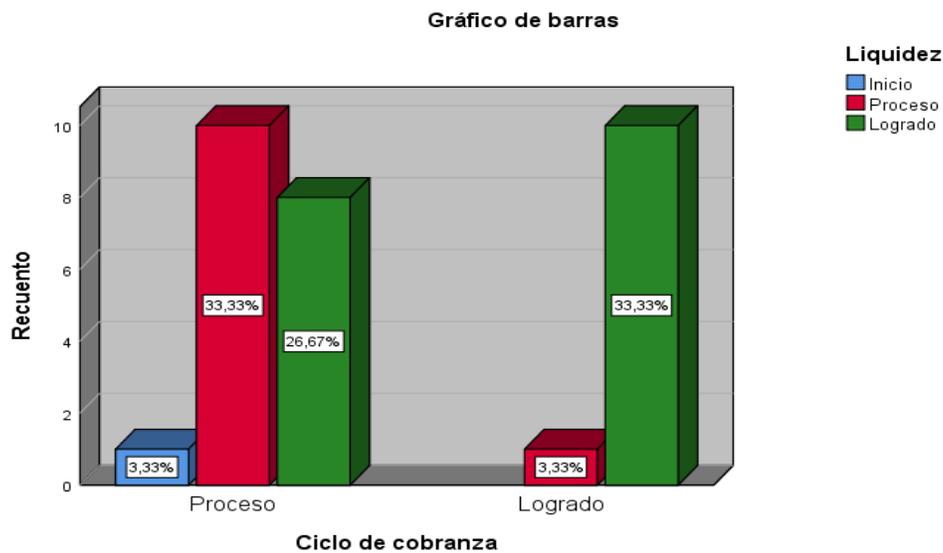
Ciclo de cobranza y liquidez

			Liquidez			Total
			Inicio	Proceso	Logrado	
Ciclo de cobranza	Proceso	Recuento	1	10	8	19
		% del total	3,3%	33,3%	26,7%	63,3%
	Logrado	Recuento	0	1	10	11
		% del total	0,0%	3,3%	33,3%	36,7%
Total		Recuento	1	11	18	30
		% del total	3,3%	36,7%	60,0%	100,0%

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

Figura 11.

Ciclo de cobranza y liquidez



Fuente: IBM SSPS Vs. 26

Según la tabla 17y la figura 11 del 100% de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 63.3% manifestaron que el ciclo de cobranza está en un nivel de proceso, de los cuales el 3.3% de la liquidez tuvo un nivel inicio, un 33.3% tuvo un nivel proceso y el 26.7 un nivel logrado, así mismo 36.7% indico al ciclo de cobranza en un nivel de logrado, de los cuales el 3.3% de la liquidez tubo un nivel proceso y el 33.3% un nivel logrado.

Tabla 18

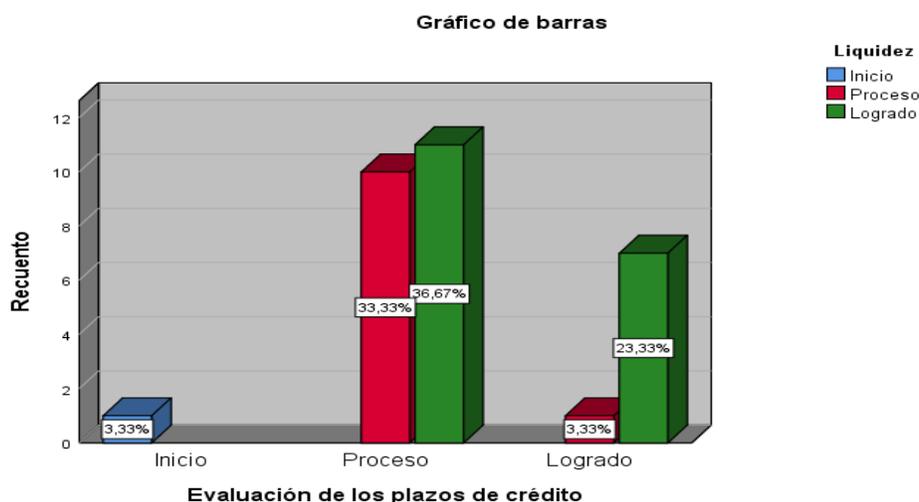
Evaluación de los plazos de crédito y liquidez

		Liquidez			Total	
		Inicio	Proceso	Logrado		
Evaluación de los plazos de crédito	Inicio	Recuento	1	0	0	1
		% del total	3,3%	0,0%	0,0%	3,3%
	Proceso	Recuento	0	10	11	21
		% del total	0,0%	33,3%	36,7%	70,0%
	Logrado	Recuento	0	1	7	8
		% del total	0,0%	3,3%	23,3%	26,7%
Total		Recuento	1	11	18	30
		% del total	3,33%	36,67%	60,0%	100,0%

Fuente: IBM SPSS Vs 26

Figura 12.

Evaluación de los plazos de crédito



Fuente: IBM SPSS Vs 26

Según la tabla 18 y la figura 12 del 100% de encuestados en las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito de Huaraz, el 3.3% indico que la evaluación de los plazos de crédito alcanzo el nivel de inicio, con el mismo porcentaje la liquidez tubo un nivel de inicio, así mismo el 70% indico que la evaluación de los créditos tubo un nivel de proceso, de los cuales el 33.3% de la liquidez tubo un nivel de proceso y el 36.7% nivel de logrado, también manifestaron el 26.7% de la evaluación de los plazos de crédito tubo un nivel de logrado, de los cuales el 3.3% de la liquidez tubo un nivel de proceso y el 23.3% nivel logrado.

Tabla 19*Prueba de normalidad de procedimientos de crédito y liquidez*

Variables	Prueba de normalidad		
	Estadístico	Shapiro-Wilk gl	Sig.
D1V1. Procedimientos de crédito	0,878	30	0,003
D2V1. Ciclo de cobranza	0,888	30	0,004
D3V1. Evaluación de los plazos de crédito	0,882	30	0,003
V1. Políticas de crédito	0,923	30	0,032
D1V2. Liquidez operativa	0,885	30	0,004
D2V2. Liquidez de fondo de maniobra	0,889	30	0,005
D3V2. Liquidez de los recursos propios	0,922	30	0,030
V2. Liquidez	0,930	30	0,048

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

La tabla 19, mostró la prueba de normalidad referente a las “Políticas de crédito” y “Liquidez” mediante la aplicación del estadígrafo Shapiro-Wilk porque la muestra fue pequeña; es decir estuvo conformada por 30 colaboradores de las empresas comerciales de electrodomésticos del distrito Huaraz. Los resultados del análisis mostraron valores de significación menores que 0.05. En consecuencia, podemos afirmar que los datos de las políticas de crédito y liquidez no siguen una distribución normal. Por lo que se utilizó la prueba no paramétrica de correlación Rho de Spearman a fin de contrastar las hipótesis.

Para la contrastación de las hipótesis, se consideró la siguiente **regla de decisión**:

Si el P-Valor (Sig.) < 0.05, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

Si el P-Valor (Sig.) > 0.05, se rechaza la H_1 y se acepta la H_0

Hipótesis general

H₁: Existe una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

H₀: No existe una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

Tabla 20

Prueba de correlación de Rho de Spearman

Correlación de Rho de Spearman			
	Correlaciones	Políticas de crédito	Liquidez
V1. Políticas de crédito	Coefficiente de correlación	1.000	0,746
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	30	30
V2. Liquidez	Coefficiente de correlación	0,746	1.000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	30	30

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

La Tabla 20, mostró la prueba de correlación Rho de Spearman aplicadas a las “Políticas de crédito” y “Liquidez”, donde se obtuvo un nivel de significancia de 0.000; es decir, menor a 0.05, lo que nos indica que se rechaza la hipótesis nula, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna, y según el coeficiente de correlación de 0.746, indicamos que existe una correlación directa fuerte. En conclusión, podemos mencionar que existe una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

Hipótesis específica 1

H₁: Existe relación directa entre los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021

H₀: No existe relación directa entre los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021

Tabla 21

Prueba de correlación de Rho de Spearman

Correlación de Rho de Spearman			
Correlaciones		Procedimientos de crédito	Liquidez
D1V1. Procedimientos de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	0,725
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	30	30
V2. Liquidez	Coeficiente de correlación	0,725	1.000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	30	30

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

La Tabla 21, mostró la prueba de correlación Rho de Spearman aplicadas a los “Procedimientos de crédito” y “Liquidez”, donde se obtuvo un nivel de significancia de 0.000; es decir, menor a 0.05, lo que nos indica que se rechaza la hipótesis nula, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna, y según el coeficiente de correlación de 0.725, indicamos que existe una correlación directa fuerte. En conclusión, podemos mencionar que existe relación directa entre los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

Hipótesis específica 2

H₁: Existe relación directa entre el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

H₀: No existe relación directa entre el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

Tabla 22

Prueba de correlación de Rho de Spearman

Correlación de Rho de Spearman			
	Correlaciones	Ciclo de cobranza	Liquidez
D2V1. Ciclo de cobranza	Coeficiente de correlación	1,000	0,650
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	30	30
V2. Liquidez	Coeficiente de correlación	0,650	1.000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	30	30

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

La Tabla 22, mostró la prueba de correlación Rho de Spearman aplicadas al “Ciclo de cobranza” y “Liquidez”, donde se obtuvo un nivel de significancia de 0.000; es decir, menor a 0.05, lo que nos indica que se rechaza la hipótesis nula, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna, y según el coeficiente de correlación de 0.650, indicamos que existe una correlación directa fuerte. En conclusión, podemos mencionar que existe relación directa entre el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

Hipótesis específica 3

H₁: Existe relación directa entre evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

H₀: No existe relación directa entre evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.

Tabla 23

Prueba de correlación de Rho de Spearman

Correlación de Rho de Spearman			
Correlaciones		Evaluación de los plazos de crédito	Liquidez
D3V1. Evaluación de los plazos de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	0,666
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	30	30
V2. Liquidez	Coeficiente de correlación	0,666	1.000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	30	30

Fuente: Análisis de IBM SPSS Vs. 26

La Tabla 23, mostró la prueba de correlación Rho de Spearman aplicadas a la “Evaluación de los plazos de crédito” y “Liquidez”, donde se obtuvo un nivel de significancia de 0.000; es decir, menor a 0.05, lo que nos indica que se rechaza la hipótesis nula, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna, y según el coeficiente de correlación de 0.666, indicamos que existe una correlación directa fuerte. En conclusión, podemos mencionar que existe relación directa entre evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

V. DISCUSIÓN

Finalizada la presentación y análisis de los resultados descriptivos e inferenciales se desarrolló la discusión en base a estudios previos y teorías mencionadas en el capítulo II, referida a las políticas de crédito y liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, considerando las dimensiones, objetivos e hipótesis de la investigación.

En cuanto a la hipótesis general: Las políticas de crédito tuvo relación directa con la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021, conforme con los resultados obtenidos mediante el método de correlación Rho de Spearman se determinó una correlación positiva fuerte de 74.6% (0.746) y una significación bilateral de 0.000 entre las variables políticas de crédito y liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

En ese sentido, hay concordancia con los resultados de Ramírez (2022) que en “Políticas crediticias y su relación con la liquidez financiera de la empresa Mi Banco - Banco de la Microempresa S.A. 2019” que determinó la relación directa entre política crediticia y liquidez financiera de la empresa, resaltando que la estructuración de una adecuada política crediticia permite evitar una mala liquidez por altas tasas de morosidad. Sin embargo, su implementación debe estar sujeta al estudio de la coyuntura actual de los peruanos. Por su parte, Tapia, Reina y Duque (2019), en su investigación “Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez” asevera que después de la implantación de políticas de créditos adecuadamente diseñadas para la aprobación de crédito y la gestión de cobranzas se logra evitar afectación en la liquidez, asevera que la correlación es positiva entre las variables políticas de crédito y liquidez. De modo similar, López, Vidal y Castañeda. (2019), mencionaron que las políticas de crédito guardan relación con la liquidez de una empresa; además, la ausencia de liquidez pese a contar con un índice positivo es debido a la existencia de carteras de crédito altas y vencidas por la inadecuada gestión de políticas de crédito. Así mismo, los hallazgos de la presente investigación coinciden

con la “teoría del dinero y del crédito” Von (1936) relaciona el estudio del dinero en las actividades bancarias bajo negociaciones de crédito estableciendo requisitos para brindar este beneficio para sostener el desarrollo de un negocio. De modo similar, Keynes (1936) fundamenta la “Teoría keynesiana”, que relaciona los tipos de interés con preferencias en los términos de liquidez que prioriza la eficiencia del dinero y busca obtener ahorro y que se traducen en ganancias financieras para las empresas. En conclusión, existe una relación directa del 74.6% entre las políticas de crédito y la liquidez.

Asimismo, en relación con la hipótesis específica 1: Los procedimientos de crédito se relacionan directamente con la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; acorde a la contrastación de hipótesis se aprecia la relación de los procedimientos de crédito con la liquidez con un nivel de correlación positiva fuerte de 72.5% (Rho de Spearman= 0.725), también alcanzó una significancia bilateral de 0.000; estos datos expuestos afirman la relación directa y significativa respecto a los procedimientos de crédito y la liquidez. En concordancia con estos resultados, García, Herrada & Ulloa (2020), afirmó que las variables de políticas de crédito y liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos respecto a los procedimientos de crédito se relacionan significativamente, en tanto, encontró que el diseño de un procedimiento de crédito es fundamental para el análisis de cada momento en la administración; es decir, salidas e ingresos de cada fase para perfeccionar las políticas de créditos y su incidencia en los estados financieros de la entidad. Por su parte, Martínez, Odar, & Zegarra (2019) en su trabajo de investigación, sostiene que se debe aplicar garantías como tasas de interés y plazos de cobranza en los procedimientos para las ventas a crédito. Al igual que, Nolzco, Mejía y Sicheri (2020) en su artículo científico *“La Liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019”*, resaltan que, ante la falta de procedimientos de créditos claros, la alta dirección en su mayoría tendrá falta de liquidez tornando una administración negativa en la empresa. A su vez, Latorre, et al. (2021), manifiestan que los contratos a crédito sin una guía procedimental de crédito

podrían convertirse en impagos. En conclusión, existe una relación directa del 72.5% entre los procedimientos de crédito y la liquidez.

De igual modo, en relación con la hipótesis específica 2: El ciclo de cobranza se relaciona directamente con la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; acorde a la contrastación de hipótesis se aprecia la relación del ciclo de cobranza con la liquidez en un nivel de correlación positiva fuerte de 65% (Rho de Spearman= 0.650), también alcanzó una significancia bilateral de 0.000; estos datos expuestos afirman la relación directa y significativa respecto al ciclo de cobranza y la liquidez. En esta medida Caminada, I., Lázaro, L. & Salazar, A. (2020) en discusión con los resultados, sostiene que las políticas de crédito referidas a la cobranza incrementan la liquidez razón por la cual se implementan lineamientos en los ciclos de cobranza a fin de garantizar la tasa promedio de recuperación de las cuentas por cobrar. También, Posada (2019), en su artículo científico *“El impacto de las TLTRO en las políticas de crédito bancario: el papel de la competencia”*, manifiesta que las adecuadas gestiones en los ciclos de cobranza permiten reducir los riesgos financieros y proporcionan tranquilidad tanto a los clientes como a las entidades financieras estimulando las ofertas de crédito. En conclusión, existe una relación directa del 65% entre el ciclo de cobranza y la liquidez.

Por último, en relación con la hipótesis específica 3: La evaluación de los plazos de crédito se relacionan directamente con la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; acorde a la contrastación de hipótesis se aprecia la relación de la evaluación de los plazos de crédito con la liquidez en un nivel de correlación positiva fuerte de 66.6% (Rho de Spearman= 0.666), también alcanzó una significancia bilateral de 0.000, estos datos expuestos afirman la relación directa y significativa respecto a la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez. En ese sentido, Saavedra (2020) concuerda que, la evaluación de los plazos de crédito se relaciona fuertemente en la liquidez. El autor concluyó que, cuando no existen plazos de crédito posteriormente se incrementa la cartera de cobranzas impactando en la disponibilidad de efectivo de la empresa que en mediano plazo puede verse obligada

a cerrar por falta de liquidez. En la misma línea, Avila, Gil y Duque (2019), en su artículo científico “*Gestión de las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa*”, menciona que los problemas de liquidez de una empresa son consecuencia de una desorganización en los plazos de crédito incluido en sus políticas de ventas a créditos que en su mayoría fueron a largo plazo. En conclusión, existe una relación directa del 66.6% entre los plazos de crédito y la liquidez.

Dentro de las limitaciones del estudio se contó con poca predisposición de los colaboradores de las empresas comerciales para la responder a las encuestas, dichas empresas fueron en su mayoría pequeñas, las empresas no contaban con directivas que optimicen los niveles de liquidez, los encargados del área administrativa no se encontraban a menudo en las empresas, la falta de actualización de los ciclos de cobranza y la inadecuada evaluación de los plazos de crédito limitó sustancialmente la disponibilidad de efectivo y equivalente de efectivo.

En las implicancias prácticas de los resultados, se determinó la relación existente en políticas de crédito y liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, lo que permite maximizar la eficiencia de las políticas de crédito, mejorando recaudación de dinero y por ende la liquidez de la empresa.

En las implicancias teóricas de los resultados, se acercó el conocimiento conceptual de las variables y su relevancia de estudio, estableciendo los criterios necesarios aplicables a las empresas, contribuyendo a mejorar las políticas de crédito y liquidez.

En las implicancias metodológicas del estudio, se plasmó información como base de investigaciones futuras en relación a las políticas de crédito y liquidez para empresas comerciales de electrodomésticos, ya que se evaluó la relación de las políticas de crédito referidos a los procedimientos de crédito, ciclo de cobranza, evaluación de los plazos de crédito en la liquidez de una empresa comercial.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo al objetivo general, la investigación determinó la relación de las políticas de crédito en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; por consiguiente, se demostró en los resultados que, en la opinión, de 46.67% (14) de los encuestados de las empresas comerciales de electrodomésticos evidencian que si han logrado establecer políticas de crédito; así mismo, el 60% (18) de los encuestados, consideran que han logrado mejorar en la liquidez; además, el coeficiente de Rho de Spearman presentó un valor de correlación del 74.6% ($r=0,746$), demostrándose la relación positiva fuerte y estadísticamente significativa; por tanto, se concluye que las políticas de crédito mide los indicadores de procedimientos de crédito, ciclo de cobranza y evaluación de los plazos de crédito en las empresas comerciales de electrodomésticos, de esa manera, se relaciona significativamente en la liquidez priorizando la adecuada liquidez operativa, liquidez de fondo de maniobra y la liquidez de los recursos propios para asegurar que todas las ventas a crédito en su conjunto se realicen de la manera más eficiente de modo tal que se evite afectaciones en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos.

Se determinó la relación de los procedimientos de crédito en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; por consiguiente, se demostró en los resultados que, en la opinión, de 16.7% (5) de los encuestados de las empresas comerciales de electrodomésticos evidencian que si han logrado establecer procedimientos de crédito; así mismo, el 60% (18) de los encuestados, consideran que han logrado mejorar los niveles de liquidez; además, el coeficiente de Rho de Spearman presentó un valor de correlación del 72.5% ($r=0,725$), con ello, se presenta una relación positiva fuerte y estadísticamente significativa; en conclusión, los procedimientos de crédito se relaciona con la liquidez a través del desarrollo requerimientos de venta, condiciones de venta y cobranza de créditos permitiendo que exista una cultura de responsabilidad entre los clientes que mantengan nula los niveles

morosidad y permita lograr objetivos planeados en las empresas comerciales del distrito Huaraz.

Se determinó la relación del ciclo de cobranza en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; de tal modo, se demostró en los resultados que, en la opinión, de 36.7% (11) de los encuestados de las empresas comerciales de electrodomésticos evidencian que si han logrado contar con ciclos de cobranza; así mismo, el 60% (18) de los encuestados, consideran que han logrado mejorar los niveles de liquidez; además, el coeficiente de Rho de Spearman presentó un valor de correlación del 65% ($r=0,650$), evidenciándose una relación positiva fuerte y estadísticamente significativa; en conclusión, el ciclo de cobranza se relaciona con la liquidez, por lo que, las empresas comerciales de electrodomésticos deben delimitar el proceso de recepción de efectivo proveniente de las cuentas por pagar a cargo de los clientes por medio seguimiento de la deuda de cada cliente estableciendo condiciones de bajo riesgo e impacto positivo en la liquidez que permita lograr objetivos planeados en las empresas comerciales del distrito Huaraz.

Se determinó la relación de la evaluación de los plazos de crédito en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021; de tal modo, se demostró en los resultados que, en la opinión, de 26.7% (8) de los encuestados de las empresas comerciales de electrodomésticos evidencian que si han logrado contar con ciclos de cobranza; así mismo, el 60% (18) de los encuestados, consideran que han logrado mejorar los niveles de liquidez; además, el coeficiente de Rho de Spearman presentó un valor de correlación del 66.6% ($r=0,666$), existiendo una relación positiva fuerte y estadísticamente significativa; concluyendo que la evaluación de los plazos de crédito se relaciona con la liquidez, en ese sentido, debe existir en las empresas comerciales de electrodomésticos claridad en los plazos de venta a crédito como parte de la política del mismo donde exista una etapa de evaluación previa e identificación de los niveles de incertidumbre, porque son fundamentales para la decisión de otorgamiento de crédito en las empresas comerciales del distrito Huaraz.

VII. RECOMENDACIONES

Teniendo como objetivo general analizar la relación de las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz-2021, en los resultados obtenidos observando que el 53.3% de los encuestados manifestaron que las políticas de crédito se encuentran en un nivel inicio y proceso, y el 40% manifestaron que la liquidez se encontró en un nivel inicio y proceso, de lo analizado se evidencio la desactualización y deficiencia de las políticas de crédito y la liquidez, por lo que se recomienda a los gerentes de dichas empresas que maximicen la eficiencia de sus políticas de crédito, identificando los niveles de incertidumbre, revisando cada dos meses los créditos vencidos de los cuales se deberían identificar las morosidades antes de cumplir el año de no pago, para proceder a la cobranza judicial, todo ello, a fin de garantizar la liquidez, lo cual nos permitirá asumir las obligaciones de pasivos corrientes.

El objetivo específico uno fue evaluar la relación de los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021, mostrando resultados que indican el 83.3% de los encuestados manifestaron que los procedimientos de crédito se encuentran en un nivel inicio y proceso, el 40% manifestó que la liquidez se encuentra en un nivel inicio y proceso, en consecuencia, se evidencio, las ineficiencias mostradas por el contexto de pandemia en los procedimientos de crédito afectando significativamente en la liquidez de las empresas comerciales de electrodomésticos, siendo así se recomienda a los gerentes de las empresas comerciales de electrodomésticos maximizar la eficiencia de los procedimientos de crédito, actualizando al contexto actual los requerimientos de ventas, las condiciones de ventas y estableciendo periodos pertinentes para la cobranza de créditos, de tal modo, minimizando el impacto en la liquidez, lo cual no afectara a las operaciones, debido a que, no se afectara el flujo de ingresos de efectivo de actividades de operación.

El segundo objetivo específico fue estudiar la relación del ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021, el

cual mostro el siguiente resultado el 63.3% de los encuestados manifestaron que el ciclo de cobranza se encuentra en nivel proceso y el 40% manifestó que se encuentra la liquidez en nivel proceso, en lo que se evidencia una desactualización de los ciclos de cobranza, al haber estado obligados a cumplir con las disposiciones impuestas por el gobierno en relación a la crisis sanitaria, por tanto se recomienda a los gerentes de las empresas comerciales de electrodomésticos actualizar los ciclos de cobranza, los cuales se deberán ajustar a la realidad nacional y al contexto de pandemia, esto teniendo en cuenta, la actualización de las cobranzas preventivas, administrativas y judiciales, lo que nos garantiza lineamientos para una liquidez óptima esperada, tanto para los operadores de las empresas como para los socios y/o dueños de estas, por lo cual se tendrá una renta esperada.

El tercer objetivo específico fue identificar la relación de la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.teniendo como resultado el 73.3% de los encuestados manifestaron que la evaluación de los plazos de crédito se encontraron en nivel inicio y proceso, el 40% manifestó que la liquidez alcanzo el nivel de inicio y proceso, por lo que se evidencio en las empresas comerciales de electrodomésticos inadecuados procesos de evaluación de los plazos de crédito, por ende se recomienda a la gerencia de las empresas comerciales de electrodomésticos adecuar la evaluación de los plazos de crédito, a través de, la evolución previa, manteniendo un margen prudencial de tiempo el cual asegure una liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, con márgenes de maniobra para desarrollar sus operaciones con normalidad, y cumplir con el principio de empresa en marcha, así, asegurar su continuidad de estas empresas.

REFERENCIAS

- Abreu, J. Hipótesis, Método y Diseño de Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience* [en línea]. 2012, 7(2), 187-197. [Fecha de consulta: 28 de mayo de 2022]. Disponible en: <http://www.spentamexico.org/v7-n2/7%282%29187-197.pdf>
- Aguilar, X., Hernández G. (2018). Apalancamiento financiero en la empresa “almacenes de la construcción el Güegüense, S.A del año 2017 al 2021. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]. <https://repositorio.unan.edu.ni/13830/1/13830.pdf>
- Albornoz, M. & Cañari, V. (2020). *La gestión de tesorería y su influencia en la liquidez de la empresa MACUSU S.A.C. del distrito de San Juan de Miraflores periodo 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma del Perú]. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1544/Albornoz%20Lapa%2C%20Mariela%20y%20Canari%20Suca%2C%20Vanessa.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Amat, O., Bail, E., Casanovas, M. Cid, G., Febregat, J. Guasch, M., López Lubián, F.J., Marti, J., Martin, J.L., Olsina, X., Puig, Ros, J.A., Sambola, R., Téllez & Vater, H. (2018). Master en Finanzas. Barcelona: PROFIT editorial. <https://books.google.com.pe/books?id=Q7IQDwAAQBAJ&pg=PT285&dq=liquidez&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwilvYu2rq73AhUWKLkGHZtfCaEQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q&f=false>
- Arguedas & Gonzáles (2019). Finanzas empresariales. Madrid: Centro de Estudios Ramon Areces SA. <https://books.google.com.pe/books?id=gEuiDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Arias, J. (2020). Técnicas e instrumentos de investigación científica. ENFOQUES CONSULTING EIRL https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2238/1/AriasGonzales_TecnicasEInstrumentosDeInvestigacion_libro.pdf

- Arroba, J., Morales, J. y Villavicencio, E. (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (septiembre 2018). <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Avila, N., Gil, R. y Duque, A. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (abril 2019), 1(1): -13. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Azorin, F. (1970). *Curso de muestreo y aplicaciones*. (No. 2° edición). [Tesis de licenciatura, Universidad Central de Narcizo]. Repositorio Institucional: https://biblioteca.ucab.edu.ve/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=3544&query_desc=au%3A%22AZORIN.%22
- Bini, D., Galvão, S. Guedes, L. De Freitas, C. Do Amaral, L. La relación entre la responsabilidad socioambiental y el desempeño financiero en la producción agropecuaria: el caso de la política de crédito de una institución financiera. *Revista de economía y Sociología Rural*. Rural 58 (4): 1-19, 2020. <https://www.scielo.br/j/resr/a/5RpnMzDNbhKDJyn99s9prdQ/?format=pdf&lang=pt>
- Board, I. (2020). Normas internacionales de información financiera. *Organización Interamericana de Ciencias Económicas OICE*, 31. <https://www.nicniif.org/home/iasb/que-es-el-iasb.html>
- Brachfeld, P. (2016). *Análisis del moroso profesional: Tratado práctico de morosología*. Barcelona: Profit. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gdmGAqAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=Brachfeld,+P.+\(2016\).+An%C3%A1lisis+del+moroso+profesional:+Tratado+pr%C3%A1ctico+de+morosolog%C3%ADa.+pdf&ots=iQgUYy5uef&sig=wsSkQEIQYUwnF5Kq2wm5b9dDs_l#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gdmGAqAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=Brachfeld,+P.+(2016).+An%C3%A1lisis+del+moroso+profesional:+Tratado+pr%C3%A1ctico+de+morosolog%C3%ADa.+pdf&ots=iQgUYy5uef&sig=wsSkQEIQYUwnF5Kq2wm5b9dDs_l#v=onepage&q&f=false)
- Morales A. & Morales, J. (2014). Crédito y cobranza. México: *Grupo editorial Patria*. 1(1): 1-18. <https://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383652.pdf>
- Caminada, I., Lázaro, L. & Salazar, A. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, período 2015-2019*. [Trabajo de licenciatura, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio

institucional.

<http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5673/TESIS%20PREGRADO-%20CAMINADA%2C%20LAZARO%2C%20SALAZAR-FCC-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Capilla, R. (25 de mayo de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Fondo de maniobra: <https://economipedia.com/definiciones/fondo-de-maniobra.html>

Daniel, Y. Cómo reducir la incertidumbre en las finanzas. *Política y Cultura*, 2000, 13: 81-95. <https://www.redalyc.org/pdf/267/26701305.pdf>

Chiriani, J., Alegre, M. & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Revista Científica De La UCSA*, 7(1), 23–30. Recuperado a partir de <https://revista.ucsa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucsa/article/view/27>

Castillo, G. (2021). *Estrategias de cobranza para mejorar la liquidez de la empresa negocios Semper E.I.R.L. - Lambayeque, 2019*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/8005>

Conexión ESAN (17 de julio de 2020). El riesgo de acceder a créditos rápidos en épocas de crisis. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-riesgo-de-acceder-a-creditos-rapidos-en-epocas-de-crisis>

Contreras Gómez, L. A. (Enero-Junio de 2020). Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(9), (121-149). https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/gestion_libre/article/view/8109/7299

De Deus, L. Evolución de la política de crédito rural en brasil: un análisis histórico. *Extensão Rural*, Santa Maria, 27(2): 25-39, abr./jun. 2020. <https://periodicos.ufsm.br/extensaorural/article/download/37583/pdf>

Domene, F. (2018). *Estrategias de marketing digital*. Madrid: Ecoe. https://books.google.com.pe/books/about/Estrategias_de_marketing_digital.html?id=1p7OvgEACAAJ&redir_esc=y

- Duemint, S. (1 de enero de 2019). *Plataforma que acorta tu proceso judicial de cobranza*. <https://innovacionchilena.cl/duemint-plataforma-que-acorta-tu-proceso-judicial-de-cobranza/>
- El Comercio. (2020). El sector comercial prevé mejores ventas. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/comercio-ventas-economia-negociosingresos.html>
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid: Esic editorial. <https://books.google.com.gt/books?id=E0PIDAAAQBAJ&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>
- Espinoza, A. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de mipymes comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso ISCEA CIA. Ltda.* [Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio de la Universidad Politécnica Salesiana. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>
- Flores, G. Campoverde, J. & Coronel, K. (2020). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. Cuenca: Universidad ICESI. <https://www.redalyc.org/journal/212/21268838007/html/>
- García, F., Alfaro, A., Hernández, A., Molina, M. Diseño de Cuestionarios para la recogida de información: metodología y limitaciones. *Revista Clínica de Medicina de Familia*, 2006. 1 (5): 232-236. <https://www.redalyc.org/pdf/1696/169617616006.pdf>
- García Guerra, A., Herrada Lladó, T. & Ulloa Paz, E. Procedimiento para las políticas de crédito por tipología de clientes en empresas estatales (2020). <https://revistas.unica.cu/index.php/uciencia/article/view/1710>
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Godin, H. (2018). *This is Marketing: You Can't Be Seen Until You Learn To See*. Mount Vernon: Ediciones Robinbook, S.L. <https://askmm.net/wp->

content/uploads/2021/04/This-Is-Marketing-You-Cant-Be-Seen-Until-You-Learn-to-See-by-Seth-Godin.pdf

Guerrero, J., & Peñaloza, V. (2022). Estudio y análisis del riesgo de liquidez en las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 1, 2 y 3 de Ecuador. *UDA AKADEM*, 1(9), 210–237.

<https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/483>

Gutiérrez, S., Peralta, A., & Mayrena, M. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, (38), 149–165.

<https://www.lamjol.info/index.php/FAREM/article/view/11949>

Gutiérrez, S. Peralta, A. & Milton, M. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista científica de FAREM Estelí*, 164.

<https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>

Guevara, A. (2020). Liquidez en la empresa comercial Martha Isabel, Chiclayo. Pimentel: Universidad Señor de Sipán.

<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6780>

Harris, J. (2021). *El Arte de la Persuasión*. Barcelona: Ediciones obelisco s.l.

<https://www.casadellibro.com/ebook-el-arte-de-la-persuasion-ebook/9788491117032/12258731>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta. Edición. México D.F: Mc Graw Hill Interamericana.

<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Hernández, R., Méndez, S., Mendoza, C. y Cuevas, A. (2017). Fundamentos de la investigación. Mc Graw Hill Interamericana. <https://biblioteca.usat.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=31402>

<https://biblioteca.usat.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=31402>

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas

cuantitativa, cualitativa y mixta. Mc Graw Hill Interamericana.
<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Huaire, E. (2019). Método de investigación. Material de clase.
<https://www.aacademica.org/edson.jorge.huaire.inacio/35.pdf>

Illescas, G. (2012) Energía eléctrica en Guatemala: de servicio público a negocio privado. Centro de Medios Independientes, Guatemala.
<http://cdn.biodiversidadla.org/content/download/104815/784670/version/1/file/Energ%C3%ADa+el%C3%A9ctrica+en+Guatemala.+De+servicio+p%C3%BAblico+a+negocio+privado.pdf>

Kawasaki, G. (2017). *El arte de cautivar*. Madrid: Booket. <https://apptumedita.net/wp-content/uploads/2019/12/096-EI-Arte-De-Cautivar-Guy-Kawasaki.pdf>

Keynes, J. (1936). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. USA.
http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/Teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20ocupaci%C3%B3n,%20el%20inter%C3%A9s%20y%20el%20dinero%20-%20John%20Maynard%20Keynes.pdf

Latorre, M., Rosas, C., Urbina, M., & Vidaurre, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. UCV Hacer, 10(2), 53–58.
<http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/572>

López, J., Vidal, Z. y Castañeda, F. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2019). 1(1): 1-13.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/liquidez-companias-constructoras.html>

Martínez, C., Odar, L. & Zegarra, M. (2019). La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018. Lima: Universidad Tecnológica del Perú.
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3766>

Mori, G., Gardi, V., & Moreno, R. (2021). Análisis de la liquidez en una empresa de transporte de carga terrestre. Oikos Polis, 6(2), 3-29. Recuperado en 06 de julio

de 2022, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-22502021000200003&lng=es&tlng=es.

Nolazco, F., Mejía, K. & Sicheri, L. La Liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019. Espíritu Emprendedor TES, enero-marzo, 2020, 4(1): 1-12. <http://espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/view/178>

Otzen T. y Manterola C. Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. Int Journ of Morph. [Internet]. 2017, 35(1):227-232: 228. Disponible en https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0717-95022017000100037&lng=es&nrm=iso

Peña, D., Mungabusi, J. Navas, G., Chávez, A. El crédito y su impacto en la liquidez de la cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa Ltda. Agencia Puyo en el año 2018. Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. 1(1): 1-19. 2019. <https://dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/1081/114>

Peralta, D. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017-2018. Revista Hechos Contables, 1(1), 17–35. <https://educas.com.pe/index.php/hechoscontables/article/view/57>

Posada, M. El impacto de las TLTRO en las políticas de crédito bancario: el papel de la competencia. Banco de España. 1(1): 1-7, junio 2019. <https://core.ac.uk/download/pdf/322622346.pdf>

Quezada, L. (2021). *Implementación de políticas de gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Refermat S.A.C, periodo 2020*. [Tesis de licenciatura, Universidad Ricardo Palma]. <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/4188>

Ramírez, R. (2022). *Políticas crediticias y su incidencia en la liquidez financiera de la empresa Mi Banco - Banco de la Microempresa S.A. 2019*. [Tesis, Maestría]. Universidad Nacional de Trujillo: Trujillo. Repositorio institucional.

- <https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/19408/Ramirez%20Ramirez%2c%20Ronald%20Eduardo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Saavedra, S. (2020). *La influencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la empresa Mega Conversiones Gas del Norte S.A.C. Trujillo 2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25316>
- Santiago, N. (2021). *Invierte en ti: Cómo organizar tu economía en 11 pasos para vivir mejor*. Madrid: Planeta. <https://www.marcialpons.es/media/pdf/invierteenti.pdf>
- Turletti, P. (2018). *El Roi de Marketing y Ventas*. México D.F.: Alfaomega grupo editor. https://books.google.com.pe/books/about/El_ROI_de_marketing_y_ventas_C%C3%A1culo_y.html?id=GmeADwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=es-419&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Von, L. (1936). *Teoría del dinero y del crédito*. Madrid: M. Aguilar. <https://untfdinero.files.wordpress.com/2019/04/ludwig-von-mises-la-teoria-del-dinero-y-del-credito.pdf>
- Wang, Y. y Zhao, L. Política crediticia y liquidez del mercado inmobiliario: un estudio empírico en Beijing basado en el modelo TVP-VAR. *International Journal of Crowd Science*, 6 (1): 44-52, 2022. <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/9758666>
- Weinberg, M. (2017). *El manual esencial para el desarrollo de posibles y nuevos negocios*. Nashville: Kindle. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=z9vDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Weinberg,+M.+\(2017\).+El+manual+esencial+para+el+desarrollo+de+posibles+y+nuevos+negocios.+pdf&ots=YLF14JqveH&sig=6BiZZmw5bHEMaFCIdzqccPdZKTg#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=z9vDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Weinberg,+M.+(2017).+El+manual+esencial+para+el+desarrollo+de+posibles+y+nuevos+negocios.+pdf&ots=YLF14JqveH&sig=6BiZZmw5bHEMaFCIdzqccPdZKTg#v=onepage&q&f=false)
- Yépez, C. The impact of credit and fiscal policy under a liquidity trap, *The North American Journal of Economics and Finance*, 44 (1): 1-11, 2018. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1062940816302066>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

Título: Políticas de crédito y liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz – 2021.

Variables de Estudio	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Políticas de crédito	Según Weinberg (2017) la política de crédito es el conjunto de procedimientos de ventas a crédito que se realizan de la manera más eficiente que permita minimizar el plazo del ciclo de cobranza, para ello se requiere de lineamientos que permitan evaluar el plazo de los créditos.	La variable Políticas de Crédito presenta 3 dimensiones con un total de 9 preguntas.	Procedimientos de crédito	Requerimiento de ventas.	Likert: 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
				Condiciones de venta.	
				Cobranza de créditos.	
			Ciclo de cobranza	Cobranza preventiva.	
				Cobranzas administrativas.	
			Evaluación de los plazos de crédito	Cobranza judicial.	
				Evaluación previa.	
Identificación de los niveles de incertidumbre.					
	Créditos vencidos.				
Liquidez	Según Amat, et al. (2018) la liquidez deriva de cuatro aspectos principales, la liquidez operativa, que es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas	La variable Liquidez presenta 3 dimensiones con un total de 9 preguntas.	Liquidez operativa	Flujo de ingresos de efectivo de actividades de operación.	
				Flujo de salidas de efectivo de actividades de operación.	

	de carácter operativo que se realizan en corto plazo, que están en la cuenta de costos y gastos de operación; liquidez del fondo de maniobra, que se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones de la empresa en activos fijos; liquidez de los recursos propios, que es el producto de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento.			Flujo neto de actividades de operación.		
			Liquidez de fondo de maniobra	de		Fondo de maniobra cero.
				de		Fondo de maniobra positivo.
						Fondo de maniobra negativo.
			Liquidez de los recursos propios			Rentabilidad financiera.
						Rentabilidad económica.
						Apalancamiento.

Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo se relacionan las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar la relación de las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe una relación directa entre las políticas de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p>	<p>Variable 1: Políticas de crédito</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Diseño No experimental - transversal</p>
<p>Problemas Específicos</p> <p>¿Cómo se relacionan los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?</p> <p>¿Cómo se relaciona el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?</p> <p>¿Cómo se relaciona la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Evaluar la relación de los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p> <p>Estudiar la relación del ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p> <p>Identificar la relación de la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p>	<p>Hipótesis Específicas</p> <p>Existe relación directa entre los procedimientos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p> <p>Existe relación directa entre el ciclo de cobranza y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p> <p>Existe relación directa entre la evaluación de los plazos de crédito y la liquidez en las empresas comerciales de electrodomésticos, distrito Huaraz - 2021.</p>	<p>Variable 2: Liquidez</p>	<p>Nivel o alcance: Descriptivo - Correlacional</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>Análisis de datos: SPSS v26</p>

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Indicaciones:

Este cuestionario es anónimo. Por favor, responda con sinceridad. Lea detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas. Contestar las preguntas marcando con una "X".

El significado de cada número es:

1 = Nunca.

2 = Casi nunca.

3 = A veces.

4 = Casi siempre.

5 = Siempre.

Instrumento de la variable 1 (cuestionario de políticas de crédito)

DIMENSIÓN	ÍTEMS	1	2	3	4	5
Procedimientos de crédito	1. Cree usted que se han implementado políticas que definan racionalmente las metas de ventas..					
	2. Cree usted que las políticas señalan los requisitos de los crédito como plazos, garantías y/o avales.					
	3. Considera usted que las políticas de cobranza de créditos son efectivas.					
Ciclo de cobranza	4. Cree usted que el personal de la empresa contribuye a la generación de hábitos de pago en los clientes.					
	5. Considera usted que el plazo del crédito está en línea con la competencia.					
	6. Considera usted que los procedimientos de cobranza incluyen demandas judiciales en contra de los deudores por créditos generalmente de 90 días vencidos.					
Evaluación de los plazos de crédito	7. Considera usted que aun cuando los crédito son simples y rápidos, son sometidos a una etapa de evaluación previa para verificar la su viabilidad.					
	8. Cree usted que las políticas de crédito permiten la reducción de la morosidad.					
	9. Considera usted que las políticas de crédito se revisan en caso de incremento de créditos vencidos.					

Instrumento de la variable 2 (cuestionario de liquidez)

DIMENSIÓN	ÍTEMS	1	2	3	4	5
Liquidez operativa	1. Considera usted que los flujos de ingreso de efectivo de las actividades operativas tienen relación con las metas de venta previamente definidas.					
	2. Cree usted que los flujos de salidas de efectivo provenientes de las actividades operativas son razonables para garantizar el funcionamiento de la empresa.					
	3. Cree usted que los flujos netos de efectivo de las actividades operativas son positivos y suficientes para atender las obligaciones.					
Liquidez de fondo de maniobra	4. Considera usted que la empresa tiene un fondo de maniobra suficiente para hacer frente a sus compromisos.					
	5. Considera usted que el fondo de maniobra positivo permite a la empresa ser capaz de contar con liquidez para hacer frente a sus obligaciones en corto plazo.					
	6. Opina usted que la empresa en época de pandemia llegó a tener un fondo de maniobra negativo.					
Liquidez de los recursos propios	7. Considera usted que la empresa genera niveles de rentabilidad acorde a las expectativas de los inversionistas.					
	8. Considera usted que la rentabilidad económica es parecida al de la competencia					
	9. En su opinión el apalancamiento que tiene la empresa es necesario para el desarrollo de sus operaciones.					

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO 4: VALIDACION DE EXPERTOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: FRIAS GUEVARA ROBERTH
I.2. Especialidad del Validador: CPC. Dr. en ADMINISTRACIÓN
I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente en UCV.
I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta.
I.5. Autor del instrumento: Milla Morales, Clarita Denyse y Vega Escudero, María Vilma.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						<u>90</u>

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Huaraz, 18 de junio del 2022

Firma de experto informante

DNI: 08312356

Teléfono: 939376605



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dra. Edith Silva Rubio
- I.2. Especialidad del Validador: CPC. Dra. en Administración
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente DTP - UCV.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta.
- I.5. Autor del instrumento: Milla Morales, Clarita Denyse y Vega Escudero, María Vilma.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

97%

Huaraz 22 de junio del 2022

Firma de experto informante

DNI: 03701645

Teléfono: 967574399



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mgtr. Marcelo Dante Gonzales Matos
- I.2. Especialidad del Validador: CPC Dirección de Empresas de Microfinanzas
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente en UCV.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta.
- I.5. Autor del instrumento: Milla Morales, Clarita Denyse y Vega Escudero, María Vilma.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				90%	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				90%	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				90%	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				90%	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				90%	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				90%	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				90%	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				90%	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				90%	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				90%	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					90%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Huaraz, 25 de junio del 2022

.....
Firma de experto informante
DNI: 08711426
Teléfono: 997929078

ANEXO 5: MATRIZ PARA ELABORACION DE BAREMOS

MATRIZ PARA ELABORACION DE BAREMOS																		
ENC UES TAD OS	V1: POLÍTICAS DE CRÉDITO									V2: LIQUIDEZ								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO			CICLO DE COBRANZA			EVALUACION DE LOS PLAZOS DE CRÉDITOS			LIQUIDEZ OPERATIVA			LIQUIDEZ DE FONDO DE MANIOBRA			LIQUIDEZ DE LOS RECURSOS PROPIOS		
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
1	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3
4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4
5	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3
6	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
7	4	3	3	4	5	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3
8	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3	3
10	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
11	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
12	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3
13	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4
16	1	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	4	3	2	4	3	4	5
17	5	3	5	3	5	5	2	2	4	5	2	4	4	5	3	3	4	5
18	1	1	1	3	5	2	3	3	1	5	5	1	3	1	1	1	1	1
19	5	4	1	3	5	3	3	1	5	1	5	5	5	3	5	2	2	3
20	4	4	3	3	5	2	4	5	2	1	4	5	1	4	5	2	5	3
21	2	4	5	4	4	3	2	3	4	5	5	1	3	1	4	5	1	5
22	5	1	5	2	5	2	3	1	5	3	5	3	3	4	3	5	4	5
23	3	4	3	4	5	5	5	5	4	5	3	4	2	4	4	5	5	4
24	3	3	3	3	5	3	2	5	3	5	4	2	4	3	5	3	3	3
25	4	5	4	3	5	4	3	5	4	5	3	4	4	4	4	3	4	5
26	5	4	4	3	5	5	5	4	2	5	2	3	5	5	3	4	3	5
27	4	4	3	4	3	3	3	5	3	4	4	3	3	4	5	4	5	2
28	4	4	4	5	4	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	3	3	5
29	5	5	2	3	2	5	4	5	3	5	4	3	3	4	4	4	3	3
30	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5

ANEXO 6: ARCHIVO TURNITIN

Google Chrome
v/app/carta/es/?lang=es&s=1&ro=103&o=1891407084&u=1088032488

ack studio Clarita Denyse Milla Moral... /0 1 de 18

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Título de la Tesis
Políticas de Crédito y Liquidez en las Empresas Comerciales de Electrodomésticos, Distrito Huaraz - 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

AUTORES:
Dr. Milla Morales, Clarita Denyse (ORCID: 0000-0003-2721-5045)
Dr. Vega Escudero, María Vilma (ORCID: 0000-0002-4261-1265)

ASESORA:
Mag. Medina Guevara María Elena (ORCID: 000 0001-5329-2447)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIO:
Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

HUARAZ - PERÚ
2022

Resumen de coincidencias

21 %

Se están viendo fuentes estándar

[EN Ver fuentes en inglés](#)

Coincidencias

- 1 repositorio.ucv.edu.pe
Fuente de Internet
- 2 Entregado a Universida...
Trabajo del estudiante
- 3 Entregado a Universida...
Trabajo del estudiante

48 Número de palabras: 11458 | Versión solo texto del informe | Alta resolución Activado

Windows taskbar: File Explorer, Microsoft Edge, Word, Outlook, Settings, ESP LAA, Wi-Fi, Speaker

ANEXO 7: REGISTRO TURNITIN



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: CLARITA DENYSE MILLA MORALES
Título del ejercicio: Turnitin
Título de la entrega: G08-INFORME TERMINADO MILLA Y VEGA 30-08-22 turnitin.d...
Nombre del archivo: G08-INFORME_TERMINADO_MILLA_Y_VEGA_30-08-22_turnitin...
Tamaño del archivo: 355.46K
Total páginas: 48
Total de palabras: 11,197
Total de caracteres: 60,410
Fecha de entrega: 30-ago.-2022 10:30a. m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega: 1886670353

