UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“LA GESTIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020”

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

JUNIOR RODRIGO HERRERA CENEPO

ASESOR:

DR. JUAN JOSÉ PALOMINO OCHOA

PUCALLPA – PERÚ

2021

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de la independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 10:00 horas .....del día Viernes 10 de Septiembre del 2021, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **CPC. Jorge Armando Palacios Valera (Presidente), Dr. Rusvelth Paima Paredes (Miembro), y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA GESTION DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020"**, por el/la/los Bachilleres en Contabilidad: **Junior Rodrigo Herrera Cenepo, EN FORMA PRESENCIAL**:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría

Siendo las 11:00 horas ...del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

CPC. Jorge Armando Palacios Valera
Presidente

Dr. Rusvelth Paima Paredes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por el Jurado Calificador de la Facultad de Ciencias Económica, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, para optar el Título Profesional de Contador Público.

CPC. Jorge Armando Palacios Valera
Presidente

Dr. Rusvelth Paima Paredes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Dr. Juan José Palomino Ochoa
Asesor

Bach. Junior Rodrigo Herrera Cenepo
Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N° V/0256-2021

La **Dirección de Producción Intelectual**, hace constar por la presente, que el **INFORME FINAL** de tesis, **Titulado:**
"LA GESTIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020"

Cuyo autor (es)	:	**HERRERA CENEPO, JUNIOR RODRIGO**
Facultad	:	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela Profesional	:	CONTABILIDAD.
Asesor(a)	:	Dr. PALOMINO OCHOA, JUAN JOSÉ

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 6%.**
En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.
En señal de conformidad y verificación se entrega la presente constancia.

Fecha: 30/06/2021

Dr. ABRAHAM ERMITANIO HUAMAN ALMIRON
Dirección de Producción Intelectual

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

OEByP - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, JUNIOR RODRIGO HERRERA CENEPO

Autor(a) de la TESIS de pregrado titulada:

LA GESTION DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020

Sustentada el año: 2021

Con la asesoría de: DR. JUAN JOSE PALOMINO OCHOA

En la Facultad: CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela profesional: CONTABILIDAD

Autorizo la publicación:

PARCIAL ☐ Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL ☒ Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 02 / 11 / 2021

Email: rodrigoherrera@gmail.com
Teléfono: 920187306

Firma:
DNI: 47296794

DEDICATORIA

Con toda emoción para mis queridos padres por su apoyo permanente.

A Dios por darme fuerzas en tiempos difíciles.

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud a la Universidad Nacional de Ucayali, especialmente a la escuela de Contabilidad.

A las autoridades y docentes de Contabilidad

A mi asesor de tesis

RESUMEN

El estudio tiene como objetivo general determinar grado de relación entre la gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa, siendo vital para los pequeños empresarios administrar el efectivo o liquidez para generar ingresos, que se traduzcan en rentabilidad a fin de garantizar el capital de trabajo, en la actualidad la falta de liquidez se deben a muchos factores como la contracción de la economía a nivel global, la falta de trabajo que hace que los consumidores tiene poca capacidad para adquirir, lo que complica las actividades empresariales, por ello en la presente investigación se establece de qué manera la falta de liquidez afecta en el cumplimiento de las obligaciones comerciales, por los altos costos que representa el refinanciamiento, asimismo, se analiza de que forma la paralización de las actividades económicas ha intervenido en el crecimiento de los pequeños empresarios en tiempos de pandemia y por otro lado se describe de qué manera la razón corriente facilita que los pequeños empresarios puedan cumplir sus obligaciones de corto plazo en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa, 2020; en cuanto al marco metodológico por los objetivos propuestos es de tipo básica, de alcance correlacional y diseño no experimental, en ese sentido de acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación se concluye que la gestión de efectivo postpandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidadde Pucallpa.

Palabras Clave: Gestión del efectivo, Post pandemia, refinanciamiento.

ABSTRACT

The general objective of the study is to determine the degree of relationship between the post-pandemic cash management and the debt compliance of the small entrepreneurs of the city of Pucallpa, being vital for the small entrepreneurs to manage the cash or liquidity to generate income, which is translated in profitability in order to guarantee working capital, currently the lack of liquidity is due to many factors such as the contraction of the global economy, the lack of work that makes consumers have little capacity to acquire, which complicates business activities, therefore in this investigation it is established how the lack of liquidity affects in the fulfillment of commercial obligations, due to the high costs that refinancing represents, likewise, it is analyzed how the paralysis of activities economic growth has intervened in the growth of small entrepreneurs in times of pandemic and, on the other hand, the Do describes how the current ratio makes it easier for small entrepreneurs to meet their short-term obligations in times of pandemic in the city of Pucallpa, 2020; Regarding the methodological framework for the proposed objectives, it is of a basic type, of correlational scope and non-experimental design, in that sense, according to the results obtained from the research, it is concluded that the management of post-pandemic cash with the fulfillment of debts of the smallbusinessmen from the city of Pucallpa.

Key Words: Cash management, Post pandemic, refinancing.

INTRODUCCIÓN

La investigación tiene como finalidad determinar grado de relación entre la gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa, considerando que la liquidez para los pequeños empresarios es fundamental para su crecimiento, por ello administrar el efectivo o liquidez de manera eficiente es trascendental en un escenario de la post pandemia donde hacer negocio requiere de grandes habilidades de gestión empresarial, por ello la investigación establece de qué manera la falta de liquidez afecta en el cumplimiento de las obligaciones comerciales de los pequeños empresarios en tiempos pandemia, asimismo, analiza de que forma la paralizaciónde las actividades económicas ha intervenido en el crecimiento de los pequeños empresarios en tiempos de pandemia y describe de qué manera la razón corriente facilita que los pequeños empresarios puedan cumplir sus obligaciones de corto plazo en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa, 2020; la metodología es de tipo básica, de alcance o nivel correlacional de diseño no experimental y que de acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que existe grado de relación entre la gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de lospequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa.

En el capítulo I: Se describe la realidad problemática de lo general a lo especifico por ser una investigación de enfoque cuantitativo, se formulan el problema general y específicos, objetivo general y específicas, hipótesis general y específicas, la justificación e importancia de la investigación en el que se señala

por qué y para que desde la perspectiva teórica, metodológica y práctica.

En el capítulo II se presentan los antecedentes de investigación relacionadas a nivel internacional y nacional, se exponen las bases teóricas, definiciones conceptuales.

En el capítulo III, se plantea el marco metodológico, tipo, alcance y diseño de lainvestigación, población, muestra, instrumentos de recolección de datos.

En el capítulo IV: se presentan los resultados obtenidos mediante gráficos estadísticos.

En el Capítulo V: se presentan las discusiones de los resultados.

Conclusiones

Sugerencia

Anexos

ÍNDICE

DEDICATORIA ii

AGRADECIMIENTO iii

RESUMEN iv

ABSTRACT v

INTRODUCCIÓN vi

ÍNDICE viii

ÍNDICE DE TABLAS x

ÍNDICE DE FIGURAS xi

CAPÍTULO I 12

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 12

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA 12

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 14

1.2.1. PROBLEMA GENERAL 14

1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICO 14

1.3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO 15

1.3.1. OBJETIVO GENERAL 15

1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICO 15

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS 16

1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL 16

1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS 16

1.5. VARIABLES 16

1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA 17

1.6.1. JUSTIFICACIÓN 17

1.7. LIMITACIONES 18

1.8. VIABILIDAD 18
CAPITULO II……19
MARCO TEÓRICO……19
2.1. ANTECEDENTES……..19
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES……19
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES……23
2.2. BASES TEÓRICAS……33
2.2.1. GESTIÓN DE EFECTIVO……33
2.2.2. OBLIGACIONES FINANCIERAS……..37
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES……39
CAPÍTULO III……...42
MARCO METODOLÓGICO……..42
3.1. TIPO DE INVETIGACIÓN……42
3.2. DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN……..42
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA……44
3.3.1. POBLACIÓN……44
3.3.2. MUESTRA……44
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES……44
3.5. DEFINICIÓN OPERATIVA DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS……...45
3.6. TÉCNICA DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS...46
CAPÍTULO IV…… 47
4. RESULTADOS……47
BIBLIOGRAFÍA……...87
ANEXO……89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Reducción de ventas – I	47
Tabla 2	Reducción de ventas – II	49
Tabla 3	Reducción de ventas – III	51
Tabla 4	Compra – I	53
Tabla 5	Compra – II	55
Tabla 6	Compra – III	57
Tabla 7	Compra campaña – I	59
Tabla 8	Compra campaña – II	61
Tabla 9	Compra campaña – III	63
Tabla 10	Capacidad de pago crediticio – I	65
Tabla 11	Capacidad de pago crediticio – II	67
Tabla 12	Capacidad de pago crediticio – III	69
Tabla 13	Capital de trabajo – I	71
Tabla 14	Capital de trabajo – II	73
Tabla 15	Capital de trabajo – III	75
Tabla 16	Cuotas de crédito – I	77
Tabla 17	Cuotas de crédito – II	79
Tabla 18	Cuotas de crédito – III	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Tabla 1	Reducción de ventas – I	47
Tabla 2	Reducción de ventas – II	49
Tabla 3	Reducción de ventas – III	51
Tabla 4	Compra – I	53
Tabla 5	Compra – II	55
Tabla 6	Compra – III	57
Tabla 7	Compra campaña – I	59
Tabla 8	Compra campaña – II	61
Tabla 9	Compra campaña – III	63
Tabla 10	Capacidad de pago crediticio – I	65
Tabla 11	Capacidad de pago crediticio – II	67
Tabla 12	Capacidad de pago crediticio – III	69
Tabla 13	Capital de trabajo – I	71
Tabla 14	Capital de trabajo – II	73
Tabla 15	Capital de trabajo – III	75
Tabla 16	Cuotas de crédito – I	77
Tabla 17	Cuotas de crédito – II	79
Tabla 18	Cuotas de crédito – III	81

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

La problemática en todo el mundo a raíz de la pandemia por la COVID-

19 ha afectado la situación económica y social de todos los estados, paralizando las actividades comerciales de pequeños empresarios en los diversos sectores económicos, la reducción drástica de sus ventas, o sea ladisminución de efectivo en su caja genera que la empresa no mantenga unasuma de liquidez suficiente para el cumplimiento de sus obligaciones, ya quecasi todos los negocios son cíclicos.

A nivel Latinoamericano los pequeños empresarios constituyen la mayor parte del sistema productivo, no solo porque proporciona empleos e ingresos, también por que proporcionan bienes y servicios a la población, la crisis generada por el coronavirus está incrementando el nivel de desempleo América latina, a tal punto que al finalizar el año este podría alcanzar una tasa de 11.5% según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe(CEPAL).

En lo que respecta a nuestro País, frente a la pandemia sanitaria lo que ha afectado nuestra economía, principalmente a los pequeños empresarios que ya antes de la crisis que estamos atravesando les era difícilacceder a un financiamiento por parte de las entidades bancarias, en este tiempo de emergencia nacional les está siendo aún más difícil llegar

al tan esperado financiamiento, esto está empezando a generar bloqueos en su liquidez, desde la caída de sus ventas, la necesidad de cumplir las obligaciones con sus proveedores, trabajadores, etc. Siendo estos factores claves que podrían llevar a estos pequeños empresarios a cerrar de manera definitiva sus negocios, afectando más a nuestra tan inestable economía, en la disminución de la recaudación tributaria y puestos de trabajos.

La pandemia ha generado de pérdidas de vidas humanas y económicas en todo el mundo, en nuestra ciudad de Pucallpa también ha afectado diversos sectores económicos, entre ellos se encuentran el rubro dehotelería, turismo, restaurantes, centros de entretenimiento como bares, discotecas entre otros, que son emprendimientos que de alguna u otra manera generan puestos de trabajo en nuestra ciudad, que a raíz de la pandemia se han vistos obligados a cerrar sus puertas, y los pequeños empresarios que aún mantienen su actividad económica sufren del problemade la falta de liquidez.

El problema que se ha originado a raíz de la crisis por la pandemia enlos pequeños empresarios en la cuidad trajo como consecuencia la falta de liquidez para cumplir con sus obligaciones, tanto como tributarios y para con sus trabajadores, dejaron de pagar los sueldos, el pago de sus AFP, los seguros, y el pago a sus proveedores de mercancías para seguir vendiendo y generar ingresos para seguir funcionando con las actividades de sus negocios y también se originó el incumplimiento de las cuotas de

suspréstamos en algunos casos.

De no encontrar una pronta solución a esta problemática podría traer como consecuencia el despido de los trabajadores aumentado el desempleo en la cuidad, y afectado la economía de muchas familias que viven del sueldo muchas veces de un solo miembro de la familia y posiblemente de ser en los peores casos el cierre total de sus actividades afectado de manera directa en el crecimiento económico de la cuidad, aumentado la informalidad en el mercado y esto generaría un problema para los pequeños empresarios que seguirían en funcionamiento, por lo que resulta que la razón corriente logre un análisis a fin de cumplir con el endeudamiento a corto plazo, con un grado de eficacia en la gestión de la liquidez.

Los posibles aportes que se podría sugerir en este proyecto de tesis es establecer un método para facilitar el financiamiento a estos pequeños empresarios, hacer los trámites más sencillos y más fáciles de acceder a ellos, en el que la clave está en la información financiera que tienen las empresas de sus negocios. Y en estos tiempos de crisis las entidades bancarias deberían facilitar a estos pequeños empresarios prestamos con elmínimo de interés, un momento que estos empresarios podrían pagar sin ninguna dificultad.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020?

1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICO

- ¿De qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”?
- ¿De qué manera las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la pérdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”?
- ¿De qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”?

1.3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar en qué medida la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020.

1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICO

- Establecer de qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito, 2020.
- Analizar de qué forma las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.
- Describir de qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020.

1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS

- La reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito, 2020.
- Las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con laperdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.

- Las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.

1.5. VARIABLES

1.5.1. VARIABLE PRINCIPAL

- Gestión de efectivo

DIMENSIONES:

- Reducción de ventas
- Compras de útiles por campaña
- Compras de uniformes escolares

1.5.2. VARIABLE SECUNDARIA

- Cumplimiento de deudas de pequeñas empresas

Dimensiones:

- Capacidad de pago crediticia
- Pérdida de capital de trabajo
- Cuotas crediticias

1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.6.1. JUSTIFICACIÓN

La presente tesis se justifica porque tiene como principal objetivo general en qué medida la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020, teniendo en cuenta que el grado de importancia es que desde la

perspectiva teórica aporta conocimientos sobre la problemática de la gestión de efectivo y equivalente de efectivo en un contexto incierto por la presencia del Covid-19, por otro lado las pequeñas empresas en la actualidad tienen una reducción significativa en sus ventas que no permite afrontar las obligaciones financieras, afectando más aún a aquellos que traen mercaderías por campaña con préstamos bancarios, pagares, adelantos en cuenta corriente; que hasta la fechano ha podido ser vendida porque los escolares en el país siguen llevando el desarrollo académico de manera remota.

Desde la perspectiva metodológica la investigación es deductivo por ser objetivo en el que aplica la estadística para establecer la hipótesis, siendo de enfoque cuantitativa, investigación básica, de nivel correlacional de diseño no experimental, de muestra probabilístico.

Desde la perspectiva práctica la investigación contribuye en lo económico a que las empresas deben incorporar planes de riesgos globales a fin de garantizar su capital de trabajo y generar rentabilidad, que coadyuvara con la recaudación tributaria y crecimiento de la productividad.

1.7. LIMITACIONES

Entre las limitaciones que presenta la investigación es la obtención de información no actualizadas de la situación financiera de los pequeños empresarios para obtener liquidez por parte de las entidades financieras.

1.8. VIABILIDAD

La viabilidad se debe a la rigurosidad científica y el uso de instrumentos para validad la hipótesis planteada como la encuesta que permite el desarrollo de la investigación en el tiempo propuesto.

CAPITULO II

MARCOTEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Tesis (Avelino Ramírez, 2017) “Las cuentas por cobrar y su incidenciaen la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.”, concluye que:

La presente investigación está encaminada a evaluar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Durante el período 2015, tomando como base el análisis de las ventas a créditos, el cual tiene su funcionamiento en el área de ventas y cobranzas en dicha empresa, lo que permitirá el estudio de la información y su incidencia en los estados financieros mediante indicadores y metodologías totalmente basados en la situación financiera, con el objeto de tener argumentos confiables para la toma de decisiones. Capítulo I: Desarrollo del planeamiento del problema, formulación, sistematización, objetivos (generales y específicos), justificación, delimitación e ideas a defender de la investigación, ya que a través de este desarrollo se podrá establecer las falencias de la cartera y así emplear los correctivos necesarios enfocados en la propuesta. Capítulo II: Marco teórico, antecedentes de la investigación, bases teóricas. Capítulo III: Marco metodológico a través del cual se determinó el tipo de investigación, fuentes, enfoque, técnicas de la investigación, población y muestra, instrumentos para la recolección de la información. Capítulo IV: Propuesta, se buscará analizar las políticas y

procedimientos al otorgar créditos. Finalmente, se recomienda una serie de controles y estrategias para el apropiado manejo de las cuentas por cobrar evaluados a base de indicadores y riesgos identificados en el proceso, y concluye con la bibliografía consultada mediante el trabajo de tesis, enmarcada en normas APA, así como los anexos en la que son utilizados para la elaboración de los manuales correspondientes.

Tesis (Quito Córdova, 2020) “La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en la compañía vehículos y camiones S.A.”, concluye que:

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de analizar la liquidez de una empresa del sector automotriz y observar la incidencia que la misma tiene en sus obligaciones a corto plazo. Según datos mostrados por la Asociación de Empresas Automotores del Ecuador (AEADE, 2017): En el Ecuador la industria automotriz registró ventas por 81.309 unidades en el 2015 mientras que en el 2016 las ventas se registraron por 63.555 unidades lo que puede evidenciar una reducción significativa de las ventas del sector esto sin mencionar que en el 2011 se registraron ventas por 139.893 unidades, que ha sido la cifra récord alcanzada. Si se compara el año de mayores ventas (2011) versus el año 2016 la reducción en ventas de unidades fue de un 57%. Las causas para esta disminución se deben a las restricciones en las importaciones, cargas impositivas, salvaguardias y nuevas normativas de seguridad que han provocado el encarecimiento de los vehículos según opinan los protagonistas dentro de este sector del

mercado, aunque estos no serían los únicos factores. Los aranceles e impuestos encarecen el precio de un vehículo para el consumidor lo que repercute directamente en las ventas, como ejemplo podemos indicar que los aranceles de un vehículo van desde el 35% al 40%; el impuesto a los consumos especiales (ICE) del 5% al 35%; el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) del 5%, más el IVA que para el 2016 fue del 14% lo que implica una carga tributaria entre el 57% al 92%. Estas cargas en países vecinos son mucho más bajas como en Colombia del 16% al 70% o en el Perú que van entre el 18% al 24%. Esto se traduce en que un vehículo como el Volkswagen Golf 1,4 90kw se puede conseguir en Ecuador por $25,000 mientras que en Colombia y Perú se lo puede adquirir por $15.000. Aunque la percepción del consumidor es que los márgenes de ganancia son elevados dentro del sector automotriz, la realidad es otra pues la carga impositiva vista anteriormente es lo que aumentó el costo de este. Y no solo tenemos el encarecimiento de las unidades y la limitación de la oferta, también afectan las políticas de créditos actuales que están más restringidas para los consumidores o el cliente potencial. Los bancos solicitan una estabilidad laboral de al menos tres años a sus clientes que acceden a créditos para compra de vehículos, situación difícil puesto que la oferta laboral no es muy grande y además la nueva generación laboral está buscando constantemente mejores oportunidades así sean mínimas haciendo que cada dos años varíen de un trabajo a otro. Es palpable que nos encontramos en una recesión económica en consecuencia por

algunas medidas económicas dentro de este sector lo que también se ha traducido en una falta de liquidez.

Tesis (Moscoso Villao, 2014) “Análisis de la emisión de obligaciones a largo plazo y el financiamiento del capital de trabajo”, concluye que:

El trabajo de investigación científica tiene la finalidad de dar a conocer cómo las empresas de los distintos sectores de la economía, pueden obtener recursos monetarios a través de la emisión de obligaciones como una alternativa de financiamiento a largo plazo, mecanismo que permite captar recursos en el mercado de valores, para financiar proyectos de expansión, reestructurar los pasivos, así también reactivar las operaciones productivas, de las empresas con el objetivo de mantenerse y en otros casos ampliar su participación en el mercado dentro de un sector; para ello es necesario elaborar el proyecto de financiamiento a través de la emisión de obligaciones con el fin de obtener una tasa de financiamiento de rendimiento de inversión y no de captación de crédito.

Tesis (Quimí Sigcho, 2017) **“**Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador s.a.”, concluye que:

La gestión financiera tiene el propósito de enfocarse en la administración estratégica para mejorar el desempeño de una compañía, pero para esto los directivos y empleados deben comprender las

prioridades y operaciones de una institución esto además de brindar eficiencias permiteque la empresa sea eficiente, pero también efectivas. El éxito va de la mano con una toma de decisiones proactiva más que reactiva, en consecuencia, en este ambiente dinámico, complejo, globalizado todos quieren ser emprendedores “volverse su propio jefe” la importancia que la gestión estratégica radica que se han instaurado nueva regla de mercado financiero que requiere maximizar los beneficios y minimiza riesgos. Para Eugenio (2013) “La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Tesis (Dávila, 2016) “Estrategias Financiera para mejorar la liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo”, concluye que:

La presente investigación tuvo como objetivo: Diseñar estrategias financieras para influir en la mejora de la liquidez de la empresa Corporación Educativa Universia E.I.R.L., Chiclayo-2016, de la misma manera se justifica porque permitió mejorar la liquidez de la empresa, a través de la formulaciónde estrategias financieras que permitieran superar su nivel de liquidez actual. Para el análisis de la situación financiera de la empresa Corporación Educativa Universia E.I.R., se utilizó una metodología cuantitativa, descriptiva, con un diseño transversal y no

experimental, donde la poblacióny la muestra estuvieron compuestas por 4 trabajadores del área de contabilidad de la empresa. Entre los principales resultados de la investigación, tenemos que el nivel de liquidez general o razón corriente de la empresa equivale a 1,8924 veces, durante el año 2015 el nivel de liquidezgeneral o razón corriente equivale a 0.2209 veces, y durante el año 2016 el nivel de liquidez general o razón corriente equivale a 0.0893 veces. Finalmente, la investigación concluye, que la propuesta de estrategias financieras formuladas que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez de la empresa Corporación Educativa Universia E.I.R.L, fueron el análisis del porcentaje de deuda, el análisis de los montos relacionados a los gastos de administración ventas, la evaluación de los niveles de rentabilidad sobre el patrimonio e inversión, y la evaluación de la política de retención y/o reparto de utilidades.

Tesis (Arevalo Alaya & Llanos Mendoza, 2017) **"**Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Grifos Cajamarca S.A.C. de la ciudad de Cajamarca, año 2017", concluye que:

La presente investigación tiene como objetivo determinar la incidenciadel nivel de cumplimiento de la gestión de las cuentas por cobrar comercialesen la liquidez de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C., de la ciudad de Cajamarca, año 2017, orientadas a generar procesos que permitan a la empresa una gestión de cuentas por cobrar eficiente para mejorar su liquidez.El presente estudio se enmarca en una investigación no

experimental, de tipotransversal, con un diseño correlacional. La población de estudio estuvo constituida por Grifos Cajamarca S.A.C. y la muestra de estudio por el área de créditos y cobranzas de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C. Por medio de la investigación bibliográfica y el análisis se ha establecido la relación de las variables; los datos estadísticos que sostienen esta investigación, vienen de los resultados obtenidos por la aplicación de instrumentos y recolección de datos, como han sido fichas de registro sobre los niveles de cumplimentoen la gestión de los procesos relacionados a las cuentas por cobrar comerciales, estados financieros, específicamente el Estado de Situación Financiera del año 2017 y la aplicación de ratios financieros como fueron liquidez corriente, prueba ácida y capital de trabajo. Finalmente se pudo concluir que la gestión de las cuentas por cobrar comerciales de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C., incide de manera directa en la liquidez de la empresa, esto debido a que con un nivel de cumplimiento deficiente de 40%de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales tenemos los siguientes ratios: Razón corriente de 1.06, prueba ácida de 0.88 y capital de trabajo de160 271.00 y con un nivel de cumplimiento adecuado de 100% de las gestión de las cuentas por cobrar comerciales, tenemos los siguientes ratios de razón corriente de 2.20, prueba ácida de 1.5, y capital de trabajo de 350 000.00. Esdecir, con una adecuada gestión de las cuentas por cobrar comerciales se incrementan las ratios de liquidez de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C., puesto que se va a tener un mejor control de las cuentas por

cobrarcomerciales y de esta manera se reducirán los créditos vencidos. Por lo tanto,se incrementará el efectivo y disminuirán las obligaciones.

Tesis (Sebastian Pérez, 2016) “Propuesta de un plan de gestión de cobranza para generar liquidez en la Edpyme Marcimex S.A. provincia de Trujillo”, concluye que:

Este trabajo se realizó con la finalidad de mejorar la gestión cobranza en la Edpyme Marcimex S.A. a través de una propuesta de gestión de las cuentas por cobrar de modo que mejore la generación de Liquidez en la empresa; pues existen clientes a los cuales se les ha concedido un crédito, sin embargo, un porcentaje de estos fallan en el pago puntual de sus cuotas, generando así un problema de cobranza. Sin embargo, muchos problemas en la cobranza podrían evitarse si se aseguraran que los procesos previos a éste sean conducidos correctamente, de igual modo si se les hace un seguimiento a su deuda donde el cliente perciba la gestión de cobranza como algo continuo y no esporádico, de aquí resulta muy importante el seguimiento oportuno y rápido de las acciones de cobranza por los diversos participantes de la gestión. De esta manera para alcanzar los objetivos propuestos se aplicaron técnicas de recolección de información a través de una encuesta realizada al personal de cobranza de la empresa y la entrevista que se realizóal jefe de Crédito y Cartera de la organización, de igual manera se usó material documentario como revistas, libros, tesis, información contable de estados Financieros, lineamientos y políticas de la

EDPYME MARCIMEX S.A. Al finalizar la investigación se pudo concluir que al personal encargado de la gestión de cobranza le hace falta procedimientos que les ayude a mejorar la contribución de este departamento, situación que fue solventada con los objetivos estratégicos que comprende el plan estratégico propuesto.

Tesis (Porras Girón & Salas Meléndez, 2018) "La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., Lima, 2018", concluye que:

El objetivo de la investigación es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., Lima, 2018. El tipo de investigación es aplicada, el enfoque es cuantitativo, su alcance es correlacional de diseño: no experimental- transversal. La población está conformada por 10 empleados pertenecientes a las áreas de Gerencia, Administración, Almacén, Ventas, Cobranzas, y Contabilidad, y la muestra es de tipo censal. Las técnicas de recolección de datos serán el Cuestionario y el Análisis documental, se aplicará los Estados Financieros y la Encuesta como instrumentos. Se concluye que la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., pues el ratio de periodo promedio de cobranza nos indica que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en 71 días, debiendo convertirse en 30 días que es plazo máximo que se otorga al cliente para cancelar su deuda, respecto a la liquidez nos muestra el ratio de prueba defensiva que sus activos más

líquidos no cubren en lo más mínimo sus obligaciones a corto plazo, indica que por cada sol de adeudo cuentan con

0.11 soles para asumirlo, lo que le conlleva a recurrir a financiamiento bancario. PALABRAS CLAVES: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, morosidad, ratios y políticas.

Tesis (Huaroc Huaman & Villalobos Moriya, 2017) “Mejora en la liquidez de la empresa de calzados a través de una correcta aplicación del artículo 44° de la ley del Impuesto a la Renta año 2015-2016”, concluye que: Los gastos no deducibles para efectos tributarios es un problema que todavía existe en nuestro país, uno de los problemas que más aflige a las empresas es el pago de tributos, que puede llegar a tener un impacto económico y financiero significativo en la empresa, en el medio empresarial actual existe desconocimiento y en muchas ocasiones una equivocada interpretación de las normas tributarias, lo que puede incurrir en un error de cálculo de impuestos por la mala aplicación de las Normas Tributarias en las operaciones del negocio, puede llevar a reparos tributarios innecesarias, generando elevados costos para la empresa. El Objetivo del presente trabajo es identificar las causas que conllevan al incumplimiento del marco normativo sobre los gastos no deducibles haciendo un análisis al estado de situación financiera con el objeto de plantear alternativas y mejoras de solución y así lograr el beneficio económico y su mejora en la liquidez de la empresa de calzados, que por motivos de confidencialidad no se mencionarán, el rubro al que se dedica

es la elaboración y comercialización de suelas de calzado, en el área tributaria pertenece al Régimen General del Impuesto a la Renta y está sujeta a la declaración y pago de tributos tales como el IGV y el Impuesto a la Renta, siendo este último el de mayor significación generando mayor carga fiscal para la misma . La empresa ya ha sido objeto de fiscalización por parte de la Administración Tributaria – SUNAT, debido a lo cual se le determinaron una serie de reparos que ocasionaron el aumento de la base sobre la cual se determina el Impuesto a la Renta, teniendo como resultado un mayor pago de dicho impuesto, es por tal motivo que la Gerencia tiene una mayor predisposición a implementar un planeamiento tributario que le permita evitar cualquier posible contingencia y pagar sólo lo que efectivamente le correspondería por Impuesto a la Renta. Su contenido está organizado de la siguiente manera: en el primer capítulo se desarrolla los antecedentes, justificación de la investigación y objetivos. En el segundo capítulo, el marco teórico que se encuentran las bases teóricas y legales de la investigación, de la cual se puede profundizar con conceptos de autores como dato base de partida. En el tercer capítulo se relaciona con los métodos utilizados para recabar la información necesaria que sostenga la investigación, “Mejora en la liquidez de la empresa de calzados a través de una correcta aplicación del artículo 44° de la Ley del impuesto a la renta año 2015 - 2016” Huaroc Huamán, Soledad Jannet xi Villalobos Moriya, Nathaly Rosario recolección de datos, validez, confiabilidad y técnicas de procesamiento. En el cuarto capítulo, se

presenta el análisis de los resultados y se proponen las alternativas de solución. En el quinto capítulo, la discusióndel tema se da las conclusiones de la investigación, adicionalmente las recomendaciones para mostrar a la empresa. Por lo expuesto, es importanteestar bien informado acerca de las obligaciones tributarias a las cuales está sometido con el fin de poder cumplirlas, asimismo capacitar con frecuencia al personal en temas de tributación y de esta forma poder evitar pérdidas de liquidez, sanciones y enfrentar posibles fiscalizaciones.

Tesis (Tello Perleche, 2017) “El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Omnichem SAC”, concluye que:

La situación problemática del presente trabajo de investigación se centra en la dependencia del financiamiento bancario para poder obtener liquidez y poder afrontar de esta forma las obligaciones Corrientes de la empresa. Es por ello que ha planteado el siguiente problema: ¿Cómo incide el financiamiento en la liquidez de la empresa Omnichem SAC, periodo 2012

– 2014? Y tiene como objetivo determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa. Este trabajo se justifica debido a que se ha estudiado los problemas de la falta de liquidez de la empresa con el propósito de buscar alternativas de financiamiento, que conlleve a reducir los gastos financieros en que se incurren. Asimismo, se plantea la necesidad de buscarFuentes alternas de autofinanciamiento como es el caso de los activos financieros. La hipótesis general planteada es que El

financiamiento incide de manera positiva en la liquidez de la empresa La investigación es de tipo descriptiva y presenta un diseño no experimental, el cual implica la recolección de datos en un solo momento, observando los fenómenos tal y como ocurren sin intervenir en su desarrollo. La población está conformada por 11 trabajadores los cuales se les aplicó encuestas referidas las variables. En la prueba de hipótesis el grado de significación de las variables es 0.00, aceptándose por tanto la hipótesis planteada. Entre los resultados tenemos que la empresa adolece de falta de liquidez debido a una deficiente gestión de cobranzas, el cual unido a una ausencia de políticas de créditos y cobranzas y a un "sobre stockeamiento" de sus inventarios.

Tesis (Becerra Chávez, Biamonte Nieto, & Palacios Navarro, 2017) "Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "AdeminsaS.A.C."", concluye que:

ADEMINSA SAC. Es una empresa de hermanos emprendedores, el Gerente decide unilateralmente las soluciones a los problemas, empezandocon la aprobación de la cotización de las ventas que acuerdan el vendedor yel cliente, al no tener un historial crediticio que evaluar tiende el riesgo a aumentar la cartera de clientes morosos teniendo como resultado desfavorable en la liquidez, al no tener las políticas de créditos y cobranzas establecidas no evalúan la línea de crédito que se le concede a cada cliente; no cuenta con un sistema informativo que le brinde información oportuna, originando el retraso de las cobranzas.

La disminución de la liquidez de la empresa afecta el incumplimiento del compromiso de pago, como obligaciones con el pago de la planilla, terceros y entidades financieras.

Tesis (Mendoza Castillo, 2015) “Administración de cuentas por cobrary su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015”, concluye que:

Esta investigación se realiza con el fin de dar a conocer a las empresas ferreteras del distrito de San Martin de Porres la importancia de administrar adecuadamente las cuentas por cobrar para obtener la liquidez necesaria y hacer frente a sus obligaciones a corto plazo ya sea con sus proveedores, empleados, etc. Además, la aplicación de herramientas adecuadas en la gestión de las cuentas por cobrar va a favorecer a la liquidezy permitirá mejorar la situación financiera de las empresas.

Tesis (Espinoza Rojas & Santamaria Paz, 2016) “Obligaciones Financieras y Su Incidencia En La Situación Económica y Financiera de LA EMPRESA SANTA ANA SAC, CON SEDE EN ATE – LIMA, AÑO 2015”

concluye que:

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad determinar la incidencia de las obligaciones financieras en la situación económica y financiera de la empresa Santa Ana SAC. Entre los principales resultados encontrados según el diagnóstico económico – financiero realizado en la empresa, ésta no cuenta con solvencia para cubrir sus pasivos debido a

que representan el 66% de su total activo, según muestra el análisis horizontal del Estado de Situación financiera. Por otro lado, no tiene políticas formales para determinar su ostentación al riesgo de endeudamiento, ni realiza un análisis del costo financiero e importes de los préstamos que desea adquirirpara cubrir sus obligaciones comerciales propias de su actividad. Sin embargo, la empresa asume nuevos préstamos, para cubrir los financiamientos vencidos, ya que el rubro otras cuentas por cobrar a las empresas relacionas, tiene un retorno incierto. Se concluyó que la gestión del riesgo de endeudamiento mejora si se opta por otras formas de adquirir financiamiento, así como también realizar un diagnóstico económico – financiero periódicamente y mejore sus políticas de cobranzas a empresas relacionadas, a fin de contar con liquidez oportunamente.

Tesis (Aguirre, 2017) **"**El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la Gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao - Perú 2012-2014", concluye que:

En su desarrollo ha permitido conocer los diferentes problemas que enfrenta la Sociedad de Beneficencia Pública ubicada en el ámbito geográfico de la Provincia Constitucional del Callao, nos ha permitido obtener información sobre los problemas de gestión que atraviesa la entidad, principalmente para cumplir con sus principales obligaciones, para el normalfuncionamiento y sobre todo para dar cumplimiento a sus metas y objetivos,como son el de servicio y atención a la comunidad, problemas

que se presentan fundamentalmente por la falta de liquidez. Para su desarrollo, nos permitimos utilizar la metodología de investigación científica. La tesis, en lo concerniente al parte teórico conceptual, se desarrolló con la recopilación de la información y datos de diferentes especialistas, quienes con sus aportes ayudaron a consolidar el desarrollo de las variables: Problemas de liquidez y rentabilidad con enfoque social y Gestión en la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao. Para el trabajo de campo, se utilizó la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, el mismo que estuvo conformado por 10 preguntas que permitieron tomar los datos e información,en forma directa de parte de los miembros del directorio, así como de funcionarios jefes de oficinas, de la oficina del Órgano de Control Institucionaly servidores que tienen relación directa con las áreas materia del estudio. Dicha información facilitó la tabulación y permitió graficar e interpretar los resultados, a la vez que hizo posible la contratación de hipótesis que nos permitieron arribar las conclusiones y plantear las recomendaciones. Finalmente se demostró que los problemas de liquidez y rentabilidad social influyen en la gestión. Palabras Claves: Liquidez, Rentabilidad social, Gestión.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. GESTIÓN DE EFECTIVO

Según (Gitman & Zutter, 2012) La liquidez de una empresa se midepor su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.

Por otro lado, según (Lawrence J, 2009) la liquidez son instrumentosa corto plazo que también proporcionan liquidez que tienen la capacidad deconvertirse en efectivo rápidamente, con una pérdida de valor escasa o nula (Pág. 41).

En base a la teoría de (James , 1997), podemos deducir que: laliquidez constituye el aspecto más importante de análisis dentro de las empresas, ya que representa los activos que son fácilmente convertibles endinero. La liquidez es el resultado de las eficientes operaciones de la empresa, es decir que la adecuada distribución permitirá el buen funcionamiento de los recursos económicos y generará los suficientes fondos para cubrir las obligaciones a corto plazo (Pg. 359)

Según (Suarez Torres, 2014) la tenencia de liquidez implica dos acciones o decisiones importantes que son. La capacidad de conversión de activos en efectivo y la capacidad de obtener recursos financieros dediversas fuentes de financiamiento (Pg. 29).

La liquidez según (Nicolas Majluf, 2004) es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. Por ejemplo, una cajafuerte con un depósito es un activo de alta liquidez, ya que es fácilmente convertible en dinero en efectivo cuando sea necesario. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza la ratio de liquidez,

con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Así pues, se puede averiguar la solvencia en efectivo de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante cualquierimprevisto (P g. 143).

2.2.1.1 Importancia de la liquidez:

Según (Socola, 2010) Al obtener liquidez, la empresa puede confrontar dos puntos resaltantes: Primero, podrá pagar las deudas contraídas, así como los pagos presentados en el curso normal del negocio; es decir, pago a proveedores, mano de obra y dividendos. Segundo, podrá estar preparado frente a situaciones inesperadas o podrá invertir en negocios que considere rentables. (p.1) (Cuadros Rodriguez, Rojas Ayllon, & Vargas Lopez, 2016).

Gestión de Efectivo.

La existencia de dinero en cuentas corrientes bancarias supone un saldo ocioso para la empresa que tiene una fácil rentabilización.

Es más, la forma de analizar situación es justamente la contraria, mantener dinero en las cuentas corrientes supone un aumento de la financiación de la compañía, con el respectivo aumento de costos, lo que el punto de vista financiero es una situación inaceptable.

Consecuencias por la falta de liquidez.

- El crédito de la empresa se ve reducido en los mercadosfinancieros, con consecuencias negativas sobre su coste.
- La imagen de la empresa se ve perjudicada, disminuyendo lacalidad de servicio de los proveedores.
- Los saldos descubiertos provocan intereses de demora.
- Se venden activos por debajo de su precio razonable paracubrir las necesidades de fondos inmediatos
- Disminuye el control de la propiedad por parte de los accionistas.

DIMENSIÓN: VENTAS

(Vásquez, 1997) señala que:

En términos generales, la venta es un proceso complejo que se inicia con la búsqueda de candidatos para el producto o el servicio de una empresa. Se requiere un tiempo entre el contacto inicial con un posible cliente y el momento en que se logra colocar el pedido. Cuanto más complejo y costoso sea el producto, más largo será el ciclo de laventa.

DIMENSIÓN: COMPRAS

Según (Escriva Monzó, Savall Llidó, & Martinez García, 2014) señala que:

El hecho de adquirir las mercaderías o materiales necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial implica poner en

funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abstenerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. El ciclo de compra es la secuencia temporal de actividades que da lugar a larealización de una compra.

DIMENSIÓN: COMPRAS CAMPAÑAS

Según (OIT, 2016) señala que:

La organización de su función de compra de negocios es un paso importante en el proceso de compra. La gente responsable del proceso de compra en su negocio necesita determinar constantemente qué es lo que los clientes desean al monitorear su comportamiento de compras. También tienen que estar actualizados sobre los nuevos productos que entran en el mercado. Se recomienda que Ud. designe a una persona autorizada para tomar las decisiones finales de compra para su negocio.

2.2.2. OBLIGACIONES FINANCIERAS

Según (Pardo Prado, S.F.) Las obligaciones de los comerciantes están estipuladas para el beneficio de ellos mismos en el sentido de tener un orden en sus negocios y contar con una prueba de sus derechos y obligaciones, además en interés de los terceros que contratan con el comerciante y del público en general.

Según (Antonio, S.F.) Las obligaciones comerciales en las sociedadesde comercio o en las compañías mercantiles, se contrapone al

de acciones como partes del capital pertenecientes a los socios, llamados entonces accionistas.

Según (Boffi Bogcuro, 1988) En el campo jurídico, el termino obligaciones puede expresar realidades diferentes, pero en un sentido más restringido se le menciona como un deber de personas individualizadas en elmomento de pago, concepto que comprende tanto de llamadas “obligaciones institucionales” verbigracia del derecho de familia, como los que no son; la obligación se caracteriza por su “relatividad y su patrimonialidad”.

Según (Díaz Melián, 2014) Por naturaleza el hombre es un ser sociable pero la convivencia con sus semejantes ha dado origen a una serie de relaciones en las que se contraponen las apetencias y los intereses de unos y otros lo que ha exigido regulaciones de situaciones y la correspondiente delimitación de sus facultades y obligaciones las que deben ser imputadas a cada ser social. No podemos olvidar que el Derecho representa un conjunto de normas reguladoras de la conducta humana las que son indispensables para la vida del hombre en sociedad.

DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PAGO

Según (Coll Morales, 2021) señala que:

Capacidad de pago es la probabilidad existente de que una empresa o un individuo puedan incumplir con el pago de sus deudas con uno o varios acreedores. Esta magnitud se usa como un indicador que trata de medir la

solvencia de la compañía frente a sus deudas, capacitando para la toma de decisiones en relaciones de endeudamiento con los distintos acreedores.

DIMENSIÓN: CAPITAL DE TRABAJO

Según (Rizzo, 2007) señala que:

La importancia del capital de trabajo en la generación de valor de las empresas se pone en evidencia a partir de la ausencia del mismo. En este trabajo vamos a exponer qué ocurre en las empresas cuando no hay el suficiente capital de trabajo y la importancia que reviste su recomposición. Veremos, en los tres ejemplos presentados, cómo a partir de la recomposición del capital de trabajo de se comienza o se mejora la actividadde las empresas y, por ende, la generación de valor.

DIMENSIÓN: CUOTA CREDITICIA

Según (Westreicher, 2021) señala que:

La cuota de un crédito es el pago periódico que se compromete a realizar un deudor a su acreedor con el fin de devolver el financiamiento que éste le otorgó. En la cuota se pueden distinguir dos componentes. El primero corresponde al reintegro de parte del capital prestado (llamado principal) mientras que el otro concierne a los intereses acumulados. Estos últimos secalculan multiplicando el tipo de interés del período por el saldo pendiente por cancelar.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

2.3.1 Capital:

Según (Rizzo, 2007) señala que:

En materia de economía se hace referencia al término capital como valor. En un principio se utilizó como sinónimo de dinero. Al ser este dinero invertido, se convierte en uno de los factores del proceso productivo, al igual que la fuerza de trabajo y la tierra.

2.3.2 Crédito bancario:

Según (Rus Arias, 2021) señala que:

> Un crédito bancario es el monto monetario que una entidad financiera pone a disposición de su cliente, particular o empresa, acordando unas condiciones de devolución de las cantidades dispuestas sobre el total.

Por tanto, no es más que una cantidad de dinero que un banco nos permite utilizar, debiendo devolver solo la parte que gastemos. Por tanto, el banco nos abre una línea de crédito y nosotros disponemos de la parte necesaria. Al final, solo tendremos que devolver esta cantidad dispuesta, eso sí, con intereses. Una de las formas más habituales de acceder a ellos es la tarjeta de crédito.

2.3.3 Liquidez:

Según (Sevilla Arias, 2021) señala que:

La liquidez se es la capacidad de un activo de convertirse en dineroen el corto plazo sin necesidad de reducir el precio. El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo**.** Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender ymenos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.

Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se realizan muchas transacciones y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

Para una empresa o una persona, la liquidez es la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. La forma más eficaz de calcular el ratio de liquidez de una empresa es dividir el activo corriente (recursos más líquidos de la empresa) entre el pasivo corriente (deudas a corto plazo de la empresa). Si el resultado es mayor que uno, significa que la entidad podrá hacer frente a sus deudas con lacantidad de dinero líquido que tienen en ese momento; si el resultado es menos de uno, significa que la entidad no tiene liquidez suficiente para hacer frente a esas deudas. El siguiente paso para una empresa es analizar su solvencia, que es la liquidez a largo plazo.

Cuando hablamos de liquidez de mercado nos referimos a la

capacidad de ese mercado de intercambiar dinero por sus activos. Los mercados de valores son mercados muy líquidos, cuánto más volumende negociación hay sobre una acción más liquido es, ya que más fácil y rápidamente podremos venderla.

La liquidez es una de las características de los activos financieros, junto con la rentabilidad y el riesgo, con los que mantiene una estrecha relación.

Clasificación de los activos según su liquidez

Podemos clasificar los activos financieros según su liquidez:

- **1. Dinero en curso legal:** Monedas y billetes (es lo más líquido que hay, pues ya es dinero en sí. Se puede cambiar sencillamente por otros bienes).
- **2. Dinero en los bancos:** Depósitos a la vista, depósitos de ahorro y de plazo.
- **3. Deuda pública a corto plazo:** Letras del Tesoro.
- **4. Pagarés de empresa:** Activos emitidos por empresas privadas.
- **Deuda pública a largo plazo:** Bonos y obligaciones del Tesoro.
- **Renta fija:** Deuda emitida por las empresas privadas.
- **Renta Variable:** Desde acciones hasta derivados financieros.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVETIGACIÓN

El tipo de investigación es no experimental cuantitativa, que consiste según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Concepción o elección del diseño de investigación, 2014) como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo quehacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural.

El alcance o nivel de estudios es correlacional ya que se mide el gradode relación entre la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020.

Al respecto (Palomino Ochoa & et al., 2021) señala que:

"Tiene como objetivo determinar el grado de calidad, categoría, valor que tienen relación y analogía entre variables" (p.111).

3.2. DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación adopta el diseño de investigación no experimental, de tipo transeccionales o transversal según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodoligía de la investigación, 2014) ya que recolectan datos en un solo momento y en un tiempo único;

su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

A su vez, los diseños transeccionales se dividen en tres: exploratorios, descriptivos y correlacionales-causales. Por tanto, los diseños correlacionales-causales según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodoligía de la investigación, 2014) pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad o pretender analizar relaciones causales.

Margen de error:

10%

Nivel de confianza:

99%

Tamaño de población:

118

Margen: 10%

Nivel de confianza:

99%población: 118

Tamaño de muestra: 70

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

Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

n= Tamaño de la muestra
z= Nivel de confianza deseado
p= Proporcion de la poblacion con la caracteristica deseada (exito)
q=Proporcion de la poblacion sin la caracteristica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la poblacion

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. POBLACIÓN

La población de estudio de esta investigación está compuesta por 118 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad de Pucallpa que se fueronlas más afectadas por falta de efectivo.

3.3.2. MUESTRA

La muestra de estudio de esta investigación es de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad de Pucallpa que se fueron las más afectadas por falta de efectivo.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	CONCEPTOS	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Variable principal **Gestión de efectivo**	Según (Gitman & Zutter, 2012) La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.	Capital de Trabajo -Cuentas por Cobrar -Flujo de Efectivo -Nivel de Gastos	Cuestionario, encuestas y análisis documentario.
Variable secundaria **Obligaciones**	Según (Pardo Prado, S.F.) Las obligaciones de los comerciantes están estipuladas para el beneficio de ellos mismos en el sentido de tener un orden en sus negocios y contar con una prueba de sus derechos y obligaciones, además en interés de los terceros que contratan con el comerciante y del público en general.	-Pago de Remuneraciones -Cuentas por Pagar -Pago de impuestos -Tributos municipales	Cuestionario, encuestas y análisis documentario.

3.5. DEFINICIÓN OPERATIVA DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DEDATOS.

Según (García Muñoz, 2003), el cuestionario es un procedimiento que es considerado clásico en las ciencias sociales para la obtención y registro de datos. Su versatilidad permite utilizarlo como instrumento de investigación y como instrumento de evaluación de personas, procesos y programas de formación. Es una técnica de evaluación que puede abarcar aspectos cuantitativos y cualitativos. Su característica singular radica en que, para registrar la información solicitada a los mismos sujetos, ésta tiene lugar de una forma menos profunda e impersonal, que el "cara a cara" de la entrevista.Al mismo tiempo, permite consultar a una población amplia de una manera rápida y económica.

Según (Naresh K., 2010), la encuesta son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado. Según el mencionado autor, el método de encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtenerinformación específica.

Según (Blanco Encinoza, 2008), el análisis de documentos es la técnica de investigación donde los analistas de sistemas y diseñadores deben tratar de encontrar la información necesaria para comenzar las investigaciones. En los documentos se puede encontrar la historia de la entidad, estado económico, financiero de la misma, las principales inversiones que se han hecho, etc.

3.6. TÉCNICA DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS

Se elaborará preguntas correspondientes para la encuestay cuestionario de la investigación, que serán preguntas cerradas oestructuradas, previamente revisada a detalle para proceder a ejecutar laencuesta de manera anónima y personal; con la única finalidad de evitar sesgos y mantener la confidencialidad en cuanto a la información recogida.

Para el procesamiento de los datos se va a utilizar el programa de Microsoft Excel 2010 y Word 2013, donde se construirá una matriz de base de datos de acuerdo con los indicadores previamente establecidos en la encuesta y cuestionario.

Para la presentación de datos se elaborará mediante tablas y figuras de barras y columnas que son comúnmente analizadas cada uno de ellos para explicar los resultados de las encuestas y cuestionarios.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. **Dimensión:** Reducción de ventas

Cómo la gestión de efectivo post pandemia tiene una relación con el cumplimiento de las deudas de los pequeños empresarios en la cuidad dePucallpa.

Tabla 1

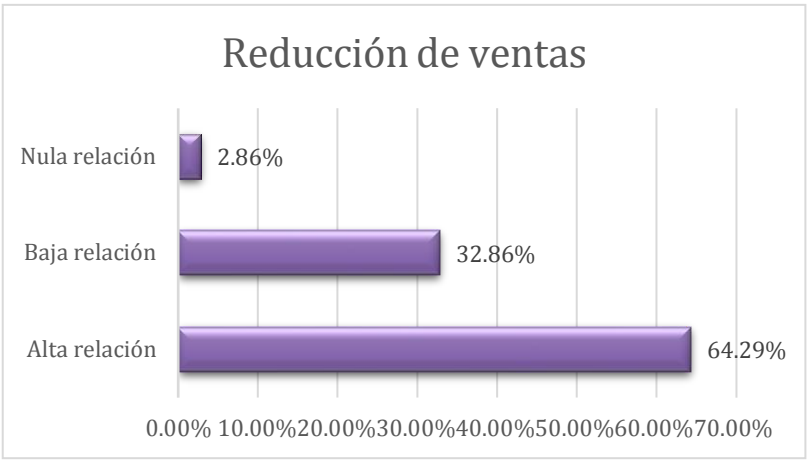
Reducción de ventas

NIVEL	f	h	F
Alta relación	45	64.29	64.29
Baja relación	23	32.86	97.14
Nula relación	2	2.86	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 1



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 64.29% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la gestión de efectivo post pandemia tiene una alta relación con el cumplimiento de las deudas de los pequeños empresarios en la cuidad de Pucallpa.

El 32.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la gestión de efectivo post pandemia tiene una baja relación con el cumplimiento delas deudas de los pequeños empresarios en la cuidad de Pucallpa.

El 2.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la gestión de efectivo post pandemia no tiene relación con el cumplimiento de las deudas de los pequeños empresarios en la cuidad de Pucallpa.

4.2. **Dimensión:** Reducción de ventas

De qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial“El Huequito”.

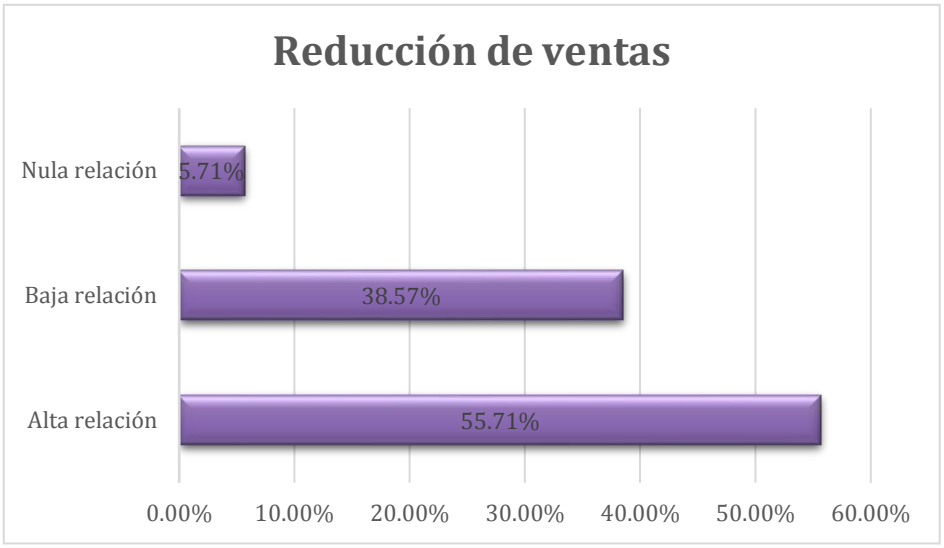
Tabla 2

NIVEL	f	h	F
Alta relación	39	55.71	55.71
Baja relación	27	38.57	94.29
Nula relación	4	5.71	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 2



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 55.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la reducción de ventas tiene una alta relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 38.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la reducción de ventas tiene una baja relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 5.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que la reducciónde ventas ni tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

4.3. **Dimensión:** Reducción de ventas

La contracción de la liquidez dificulta el pago de compromiso comercialesde los pequeños en tiempos de pandemia.

Tabla 3

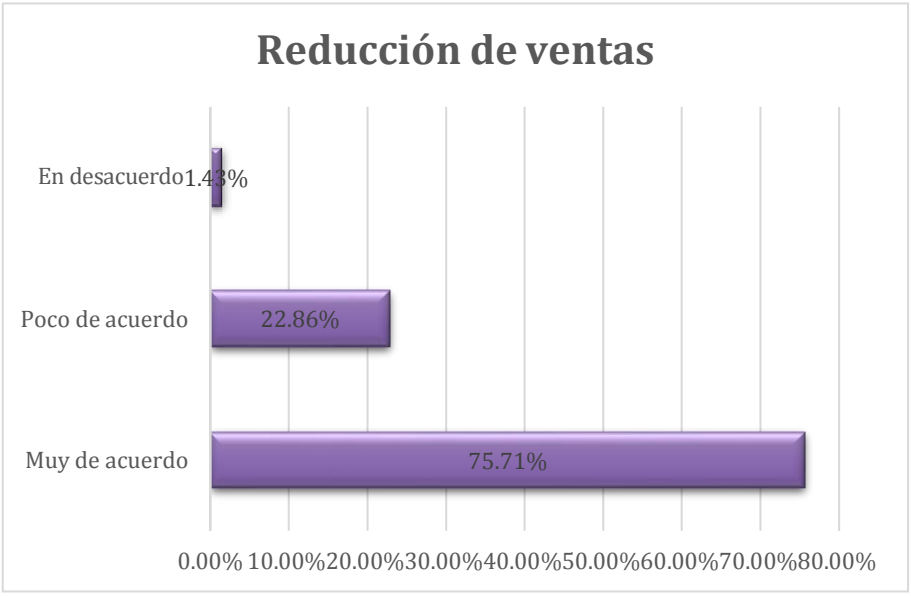
Reducción de ventas

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	53	75.71	75.71
Poco de acuerdo	16	22.86	98.57
En desacuerdo	1	1.43	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 3



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 75.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la contracción de la liquidez dificulta el pago de compromiso comerciales de los pequeños en tiempos de pandemia.

El 22.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que la contracción de la liquidez dificulta el pago de compromiso comerciales de los pequeños en tiempos de pandemia.

El 1.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la contracción de la liquidez dificulta el pago de compromiso comerciales de los pequeños en tiempos de pandemia.

4.4. **Dimensión:** Compra por campaña

De qué manera las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

Tabla 4

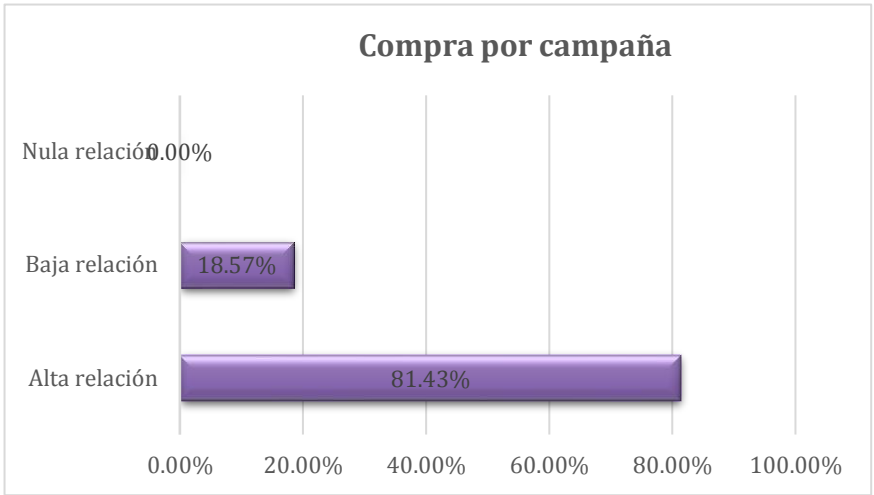
Compra por campaña

NIVEL	f	h	F
Alta relación	57	81.43	81.43
Baja relación	13	18.57	100.00
Nula relación	0	0.00	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 4



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 81.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las compras de útiles por campaña escolar tienen una alta relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 18.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las compras de útiles por campaña escolar tienen una baja relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 0.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las comprasde útiles por campaña escolar no tienen relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

4.5. **Dimensión:** Paralización económica

La pandemia ha tenido efectos en la prolongada paralización económica de todos los sectores agravando la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

Tabla 5

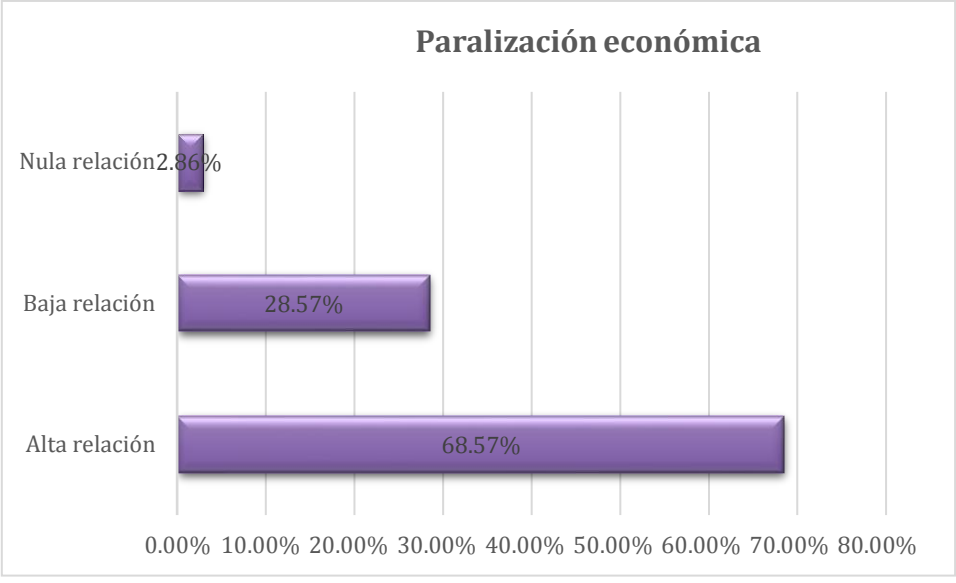
Paralización económica

NIVEL	f	h	F
Alta relación	48	68.57	68.57
Baja relación	20	28.57	97.14
Nula relación	2	2.86	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 5



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 68.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que existe una alta relación entre la pandemia y los efectos de la prolongada paralización económica de todos los sectores agravando la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

El 28.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que existe una baja relación entre la pandemia y los efectos de la prolongada paralización económica de todos los sectores agravando la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

El 2.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que no existe una relación entre la pandemia y los efectos de la prolongada paralización económica de todos los sectores agravando la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

4.6. **Dimensión:** Inestabilidad

La situación actual de inestabilidad agudiza la reactivación económica delos sectores productivos por las dificultades en la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

Tabla 6

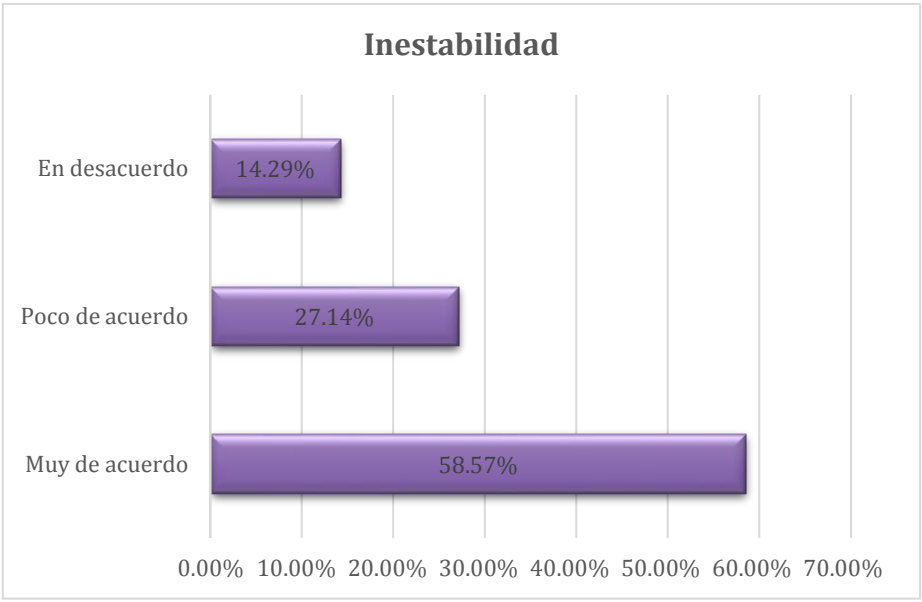
Inestabilidad

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	41	58.57	58.57
Poco de acuerdo	19	27.14	85.71
En desacuerdo	10	14.29	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 6



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 58.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la situación actual de inestabilidad agudiza la reactivacióneconómica de los sectores productivos por las dificultades en la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

El 27.14% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que la situación actual de inestabilidad agudiza la reactivacióneconómica de los sectores productivos por las dificultades en la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

El 14.29% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la situación actual de inestabilidad agudiza la reactivacióneconómica de los sectores productivos por las dificultades en la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.

4.7. **Dimensión:** Compra uniformes

De qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

Tabla 7

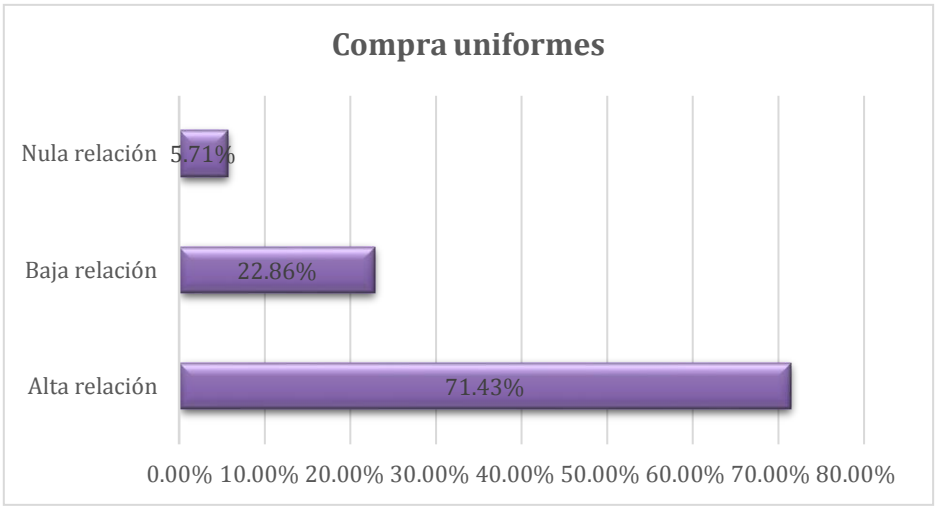
Compra uniformes

NIVEL	f	h	F
Alta relación	50	71.43	71.43
Baja relación	16	22.86	94.29
Nula relación	4	5.71	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 7



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 71.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las comprasde uniformes escolares tienen una alta relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 22.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las comprasde uniformes escolares tienen una baja relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

El 5.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que las comprasde uniformes escolares no tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.

4.8. **Dimensión:** Pandemia

La pandemia es un obstáculo en las pequeñas empresas siendo necesario establecer con qué grado de liquidez cuenta para afrontar las obligaciones.Tabla 8

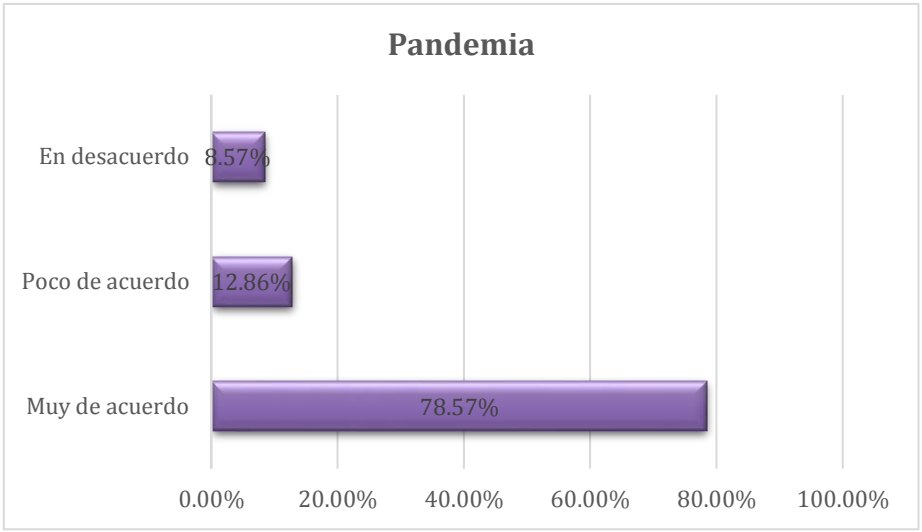
Pandemia

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	55	78.57	78.57
Poco de acuerdo	9	12.86	91.43
En desacuerdo	6	8.57	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 8



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 78.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la pandemia es un obstáculo en las pequeñas empresas siendo necesario establecer con qué grado de liquidez cuenta para afrontar las obligaciones.

El 12.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que la pandemia es un obstáculo en las pequeñas empresas siendo necesario establecer con qué grado de liquidez cuenta para afrontar las obligaciones.

El 8.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la pandemia es un obstáculo en las pequeñas empresassiendo necesario establecer con qué grado de liquidez cuenta para afrontar las obligaciones.

4.9. **Dimensión:** Activos corrientes

La liquidez para afrontar las deudas debe estar respaldadas en base los activos corrientes frente a los pasivos en la información financiera de pequeños empresarios.

Tabla 9

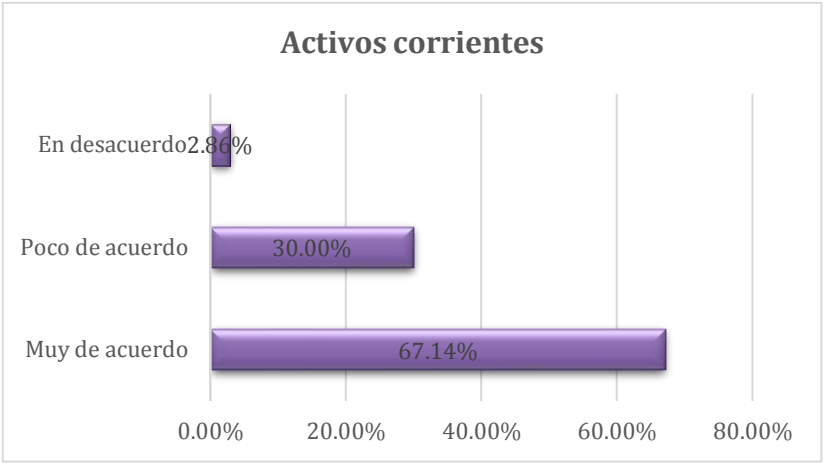
Activos corrientes

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	47	67.14	67.14
Poco de acuerdo	21	30.00	97.14
En desacuerdo	2	2.86	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable gestión de efectivo y equivalentede efectivo

Elaboración: Fuente propia

Figura 9



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 67.14% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la liquidez para afrontar las deudas debe estar respaldadas en base los activos corrientes frente a los pasivos en la información financiera de pequeños empresarios.

El 30.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que la liquidez para afrontar las deudas debe estar respaldadas en base los activos corrientes frente a los pasivos en la información financiera de pequeños empresarios.

El 2.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la liquidez para afrontar las deudas debe estar respaldadas en base los activos corrientes frente a los pasivos en la información financiera de pequeños empresarios.

4.10. Dimensión: Capacidad de pago crediticio

Las obligaciones comerciales tienen efectos adversos por la contracción de la economía en los sectores de los pequeños empresarios.

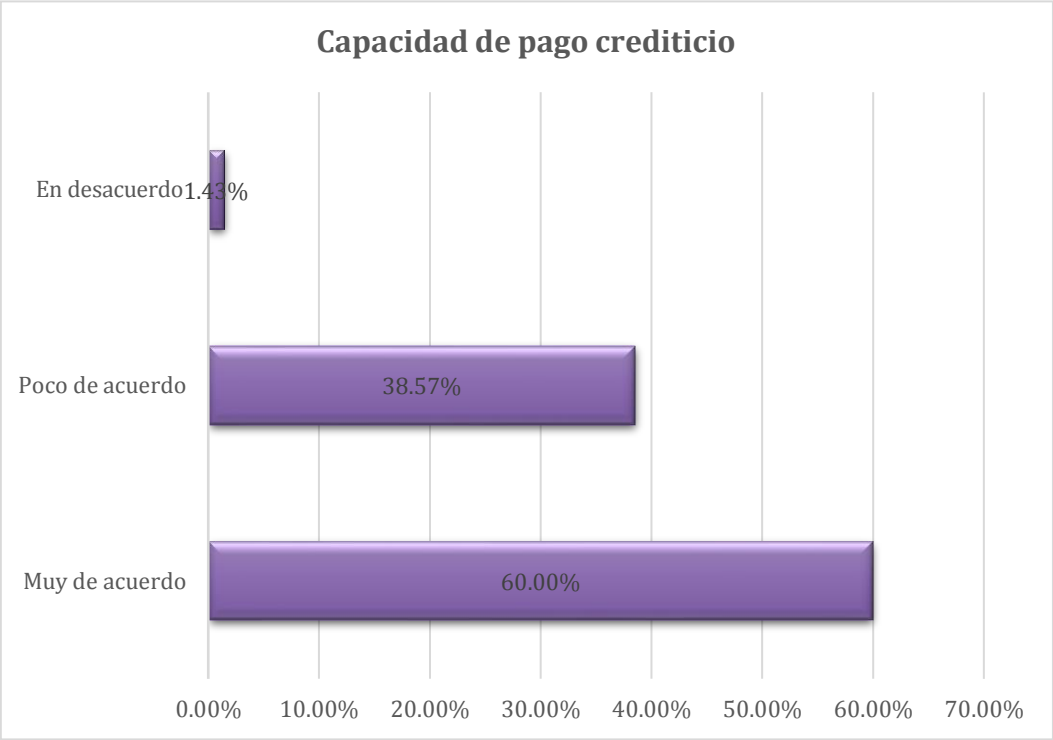
Tabla 10

Capacidad de pago crediticio

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	42	60.00	60.00
Poco de acuerdo	27	38.57	98.57
En desacuerdo	1	1.43	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 10



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 60.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que las obligaciones comerciales tienen efectos adversos por la contracción de la economía en los sectores de los pequeños empresarios.

El 38.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que las obligaciones comerciales tienen efectos adversos por la contracción de la economía en los sectores de los pequeños empresarios.

El 1.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que las obligaciones comerciales tienen efectos adversos por la contracción de la economía en los sectores de los pequeños empresarios.

4.11. **Dimensión:** Capacidad de pago crediticio

Los intereses de deudas comerciales complican el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los pequeños empresarios.

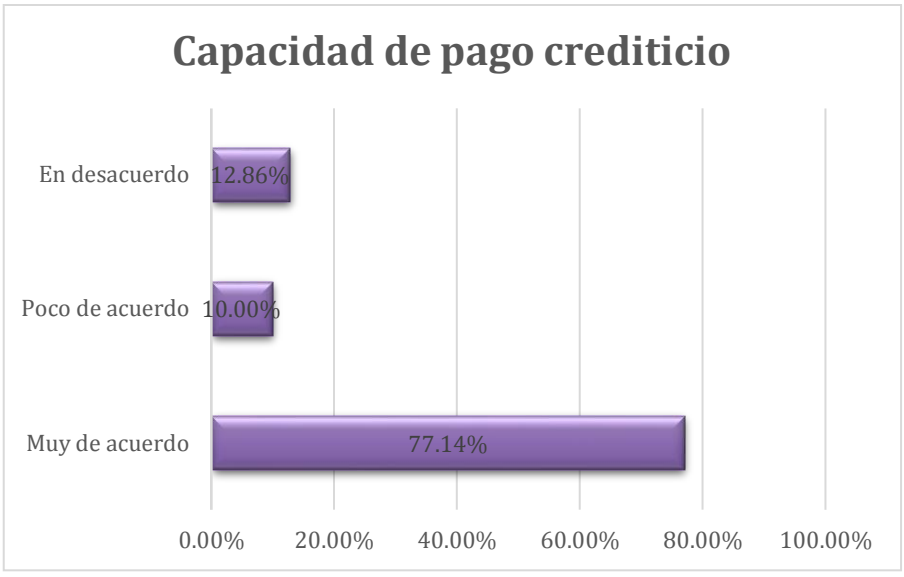
Tabla 11

Capacidad de pago crediticio

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	54	77.14	77.14
Poco de acuerdo	7	10.00	87.14
En desacuerdo	9	12.86	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 11



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 77.14% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que los intereses de deudas comerciales complican el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los pequeños empresarios.

El 10.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están pocode acuerdo que los intereses de deudas comerciales complican el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los pequeños empresarios.

El 12.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que los intereses de deudas comerciales complican el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los pequeños empresarios.

4.12. **Dimensión:** Capacidad de pago crediticio

La pandemia ha causado una paralización de la economía donde las pequeñas empresas han sufrido la contracción del efectivo y equivalente de efecto.

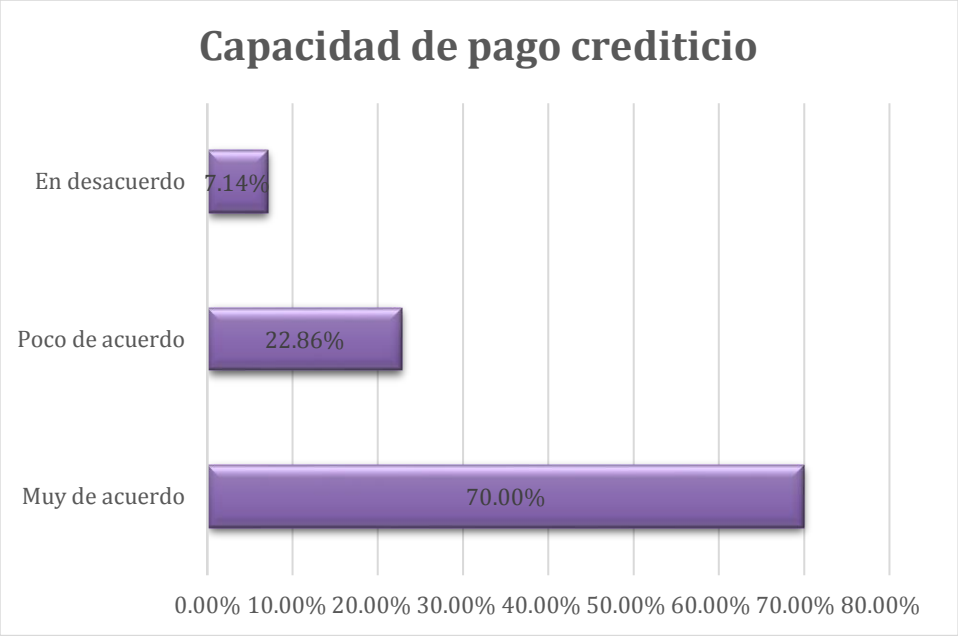
Tabla 12

Capacidad de pago crediticio

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	49	70.00	70.00
Poco de acuerdo	16	22.86	92.86
En desacuerdo	5	7.14	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 12



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 70.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la pandemia ha causado una paralización de la economíadonde las pequeñas empresas han sufrido la contracción del efectivo y equivalente de efecto.

El 22.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que la pandemia ha causado una paralización de la economíadonde las pequeñas empresas han sufrido la contracción del efectivo y equivalente de efecto.

El 7.14% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la pandemia ha causado una paralización de la economíadonde las pequeñas empresas han sufrido la contracción del efectivo y equivalente de efecto.

4.13. **Dimensión:** Capital de trabajo

La paralización de las actividades económicas ha causado elestancamiento de los pequeños empresarios con resultados adversos.

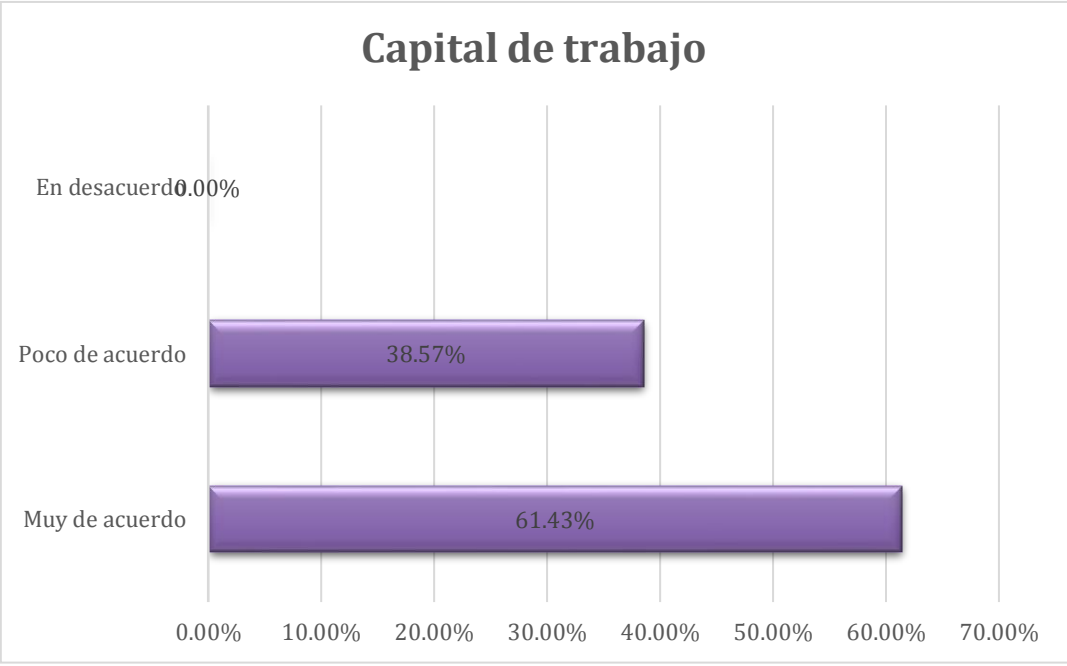
Tabla 13

Capital de trabajo

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	43	61.43	61.43
Poco de acuerdo	27	38.57	100.00
En desacuerdo	0	0.00	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 13



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 61.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales connegocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muyde acuerdo que la paralización de las actividades económicas ha causadoel estancamiento de los pequeños empresarios con resultados adversos. El 38.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales connegocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están pocode acuerdo que la paralización de las actividades económicas ha causadoel estancamiento de los pequeños empresarios con resultados adversos. El 0.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales connegocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están endesacuerdo que la paralización de las actividades económicas ha causadoel estancamiento de los pequeños empresarios con resultados adversos.

4.14. **Dimensión:** Capital de trabajo

La pandemia del Covid-19 afecto el crecimiento de los pequeños empresarios, quienes se han visto afectados por la paralización prolongada dejándolos en crisis.

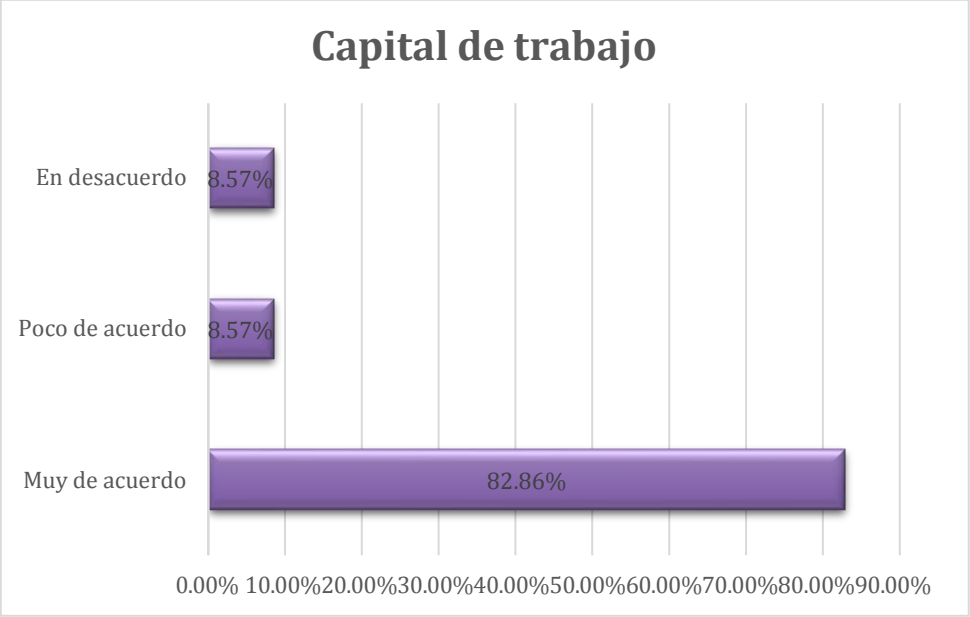
Tabla 14

Capital de trabajo

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	58	82.86	82.86
Poco de acuerdo	6	8.57	91.43
En desacuerdo	6	8.57	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 14



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 82.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la pandemia del Covid-19 afecto el crecimiento de los pequeños empresarios, quienes se han visto afectados por la paralizaciónprolongada dejándolos en crisis.

El 8.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están pocode acuerdo que la pandemia del Covid-19 afecto el crecimiento de los pequeños empresarios, quienes se han visto afectados por la paralizaciónprolongada dejándolos en crisis.

El 8.57% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la pandemia del Covid-19 afecto el crecimiento de los pequeños empresarios, quienes se han visto afectados por la paralizaciónprolongada dejándolos en crisis.

4.15. **Dimensión:** Capital de trabajo

El crecimiento es un factor importante para los pequeños empresarios, sinembargo, la pandemia ha causado una crisis financiera.

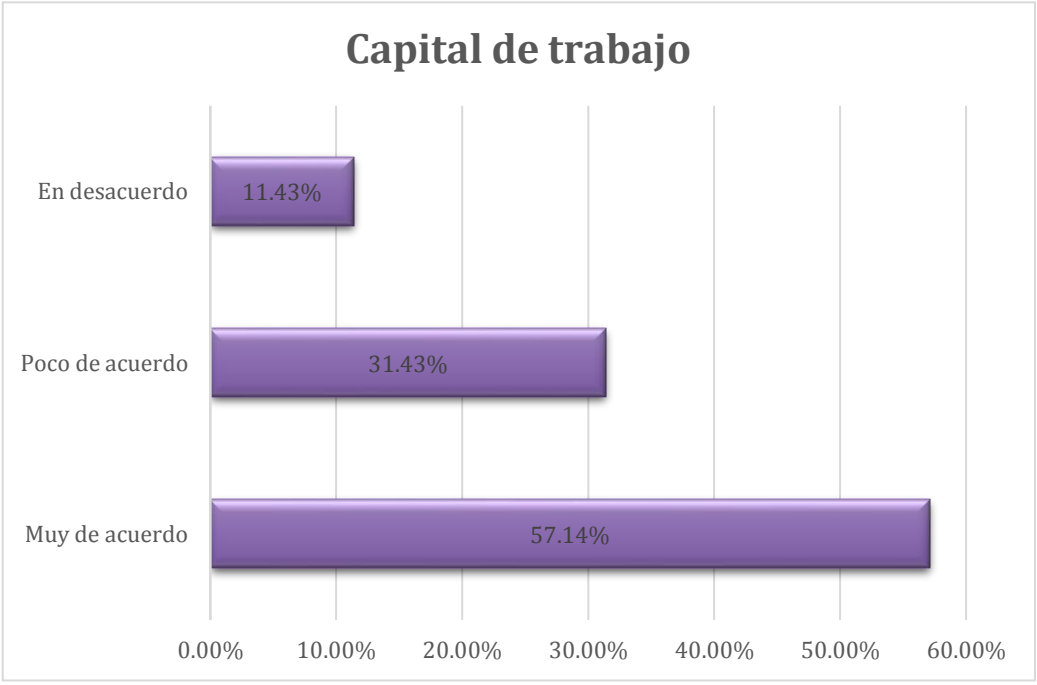
Tabla 15

Capital de trabajo

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	40	57.14	57.14
Poco de acuerdo	22	31.43	88.57
En desacuerdo	8	11.43	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 15



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 57.14% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que el crecimiento es un factor importante para los pequeños empresarios, sin embargo, la pandemia ha causado una crisis financiera. El 31.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están pocode acuerdo que el crecimiento es un factor importante para los pequeños empresarios, sin embargo, la pandemia ha causado una crisis financiera. El 11.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que el crecimiento es un factor importante para los pequeñosempresarios, sin embargo, la pandemia ha causado una crisis financiera.

4.16. Dimensión: Cuotas de crédito

El cumplimiento de las obligaciones a corto plazo debe ser objeto de análisis de los activos y pasivos a fin de conocer el respaldo que se tienepara enfrentar cada sol de deuda.

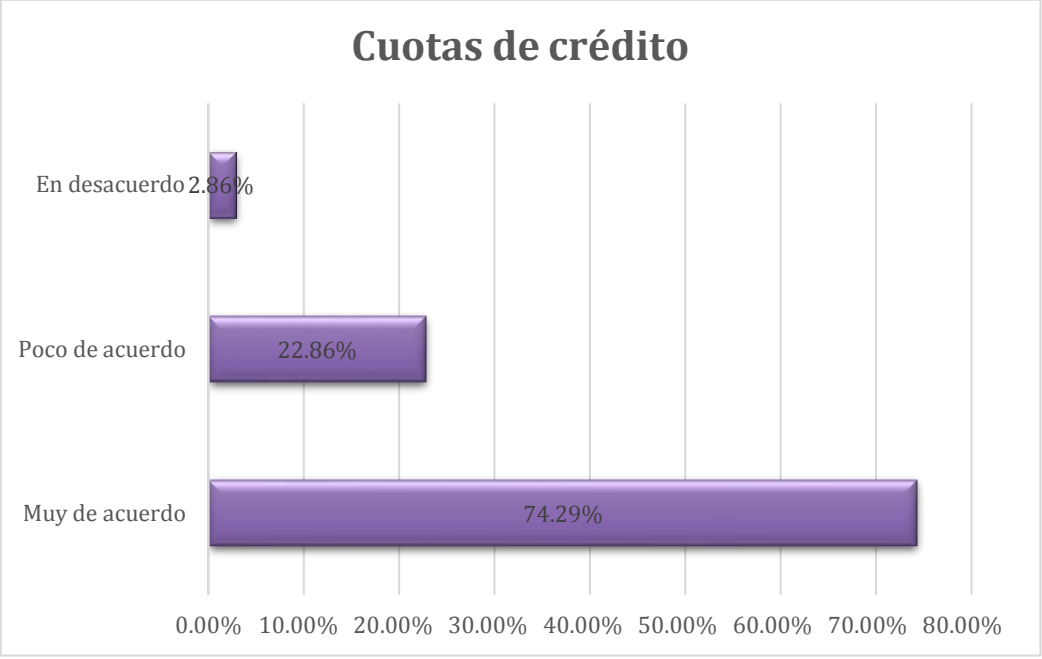
Tabla 16

Cuotas de crédito

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	52	74.29	74.29
Poco de acuerdo	16	22.86	97.14
En desacuerdo	2	2.86	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 16



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 74.29% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo debe ser objeto de análisis de los activos y pasivos a fin de conocer el respaldo quese tiene para enfrentar cada sol de deuda.

El 22.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo debe ser objeto de análisis de los activos y pasivos a fin de conocer el respaldo quese tiene para enfrentar cada sol de deuda.

El 2.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo debe ser objeto de análisis de los activos y pasivos a fin de conocer el respaldoque se tiene para enfrentar cada sol de deuda.

4.17. **Dimensión:** Cuotas de crédito

La gestión del efectivo y equivalente a efectivo está asociado al cumplimiento de las obligaciones contraídas a corto plazo por pequeños empresarios.

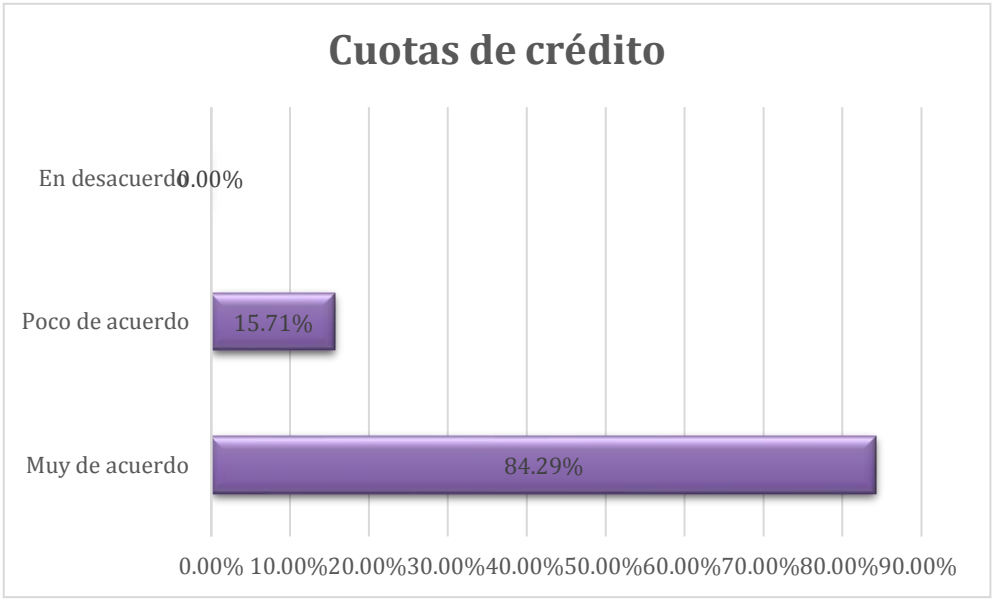
Tabla 17

Cuotas de crédito

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	59	84.29	84.29
Poco de acuerdo	11	15.71	100.00
En desacuerdo	0	0.00	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 17



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 84.29% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que la gestión del efectivo y equivalente a efectivo está asociado al cumplimiento de las obligaciones contraídas a corto plazo porpequeños empresarios.

El 15.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están pocode acuerdo que la gestión del efectivo y equivalente a efectivo está asociado al cumplimiento de las obligaciones contraídas a corto plazo porpequeños empresarios.

El 0.00% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que la gestión del efectivo y equivalente a efectivo está asociado al cumplimiento de las obligaciones contraídas a corto plazo porpequeños empresarios.

4.18. **Dimensión:** Cuotas de crédito

Las deudas a corto plazo deben ser asumidas por las pequeñas empresas por el alto costo de intereses que afectan la liquidez.

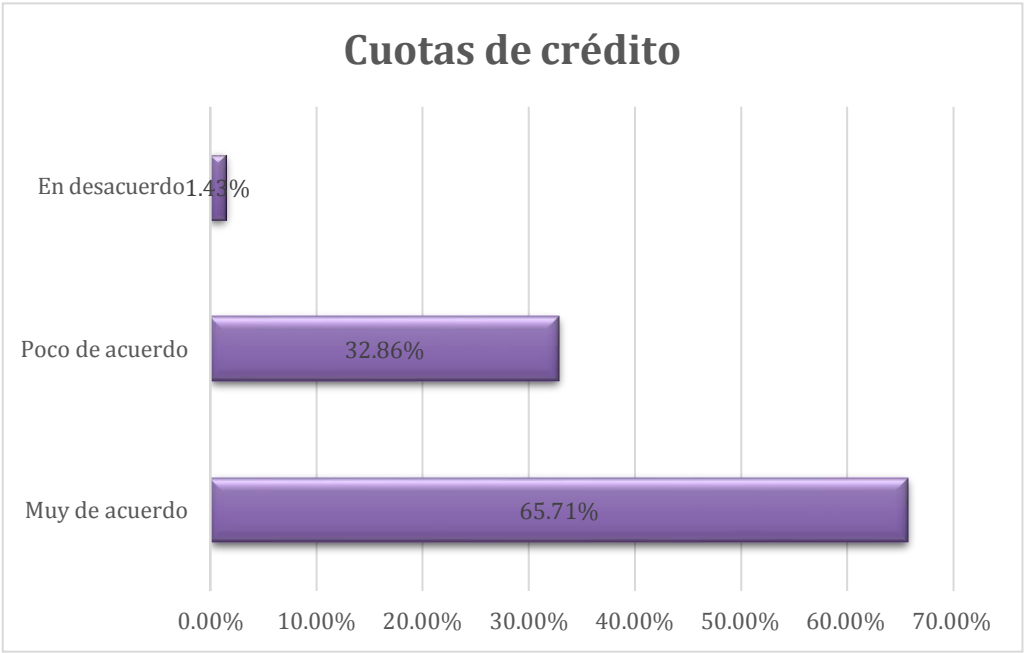
Tabla 18

Cuotas de crédito

NIVEL	f	h	F
Muy de acuerdo	46	65.71	65.71
Poco de acuerdo	23	32.86	98.57
En desacuerdo	1	1.43	100.00
Total	70	100%	

Nota: Dimensión perteneciente a la variable deudas financierasElaboración: Fuente propia

Figura 18



Análisis

Según los resultados de 70 pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” en la cuidad dePucallpa, se obtuvieron las siguientes respuestas:

El 65.71% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están muy de acuerdo que las deudas a corto plazo deben ser asumidas por las pequeñas empresas por el alto costo de intereses que afectan la liquidez. El 32.86% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están poco de acuerdo que las deudas a corto plazo deben ser asumidas por las pequeñas empresas por el alto costo de intereses que afectan la liquidez. El 1.43% de los pequeños empresarios entre personas naturales con negocio del Centro Comercial “El Huequito” respondieron que están en desacuerdo que las deudas a corto plazo deben ser asumidas por las pequeñas empresas por el alto costo de intereses que afectan la liquidez.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE L TRABAJO DE CAMPO CON LOS REFERENTES BIBLIOGRAFICOS DE LAS BASES TEORICAS

De los resultados del estudio se concluye que existe grado de relación entrela gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa.

Con relación a la gestión de la liquidez Según (Gitman & Zutter, 2012) sostiene que la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.

En ese sentido la investigación establece que la falta de liquidez afectaen el cumplimiento de las obligaciones comerciales de los pequeños empresarios en tiempos pandemia.

En esa línea se refiere sobre el corto plazo de la liquidez (LawrenceJ, 2009) considerando que la liquidez son instrumentos a corto plazo que también proporcionan liquidez que tienen la capacidad de convertirse en efectivo rápidamente, con una pérdida de valor escasa o nula.

Asimismo, la investigación analiza la paralización de las actividades económicas durante la pandemia que ha intervenido en el crecimiento de los pequeños empresarios en tiempos de pandemia en la cuidad de

Pucallpa, 2020.

Del mismo modo la investigación describe de qué manera la razón corriente facilita que los pequeños empresarios puedan cumplir sus obligaciones de corto plazo en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa, 2020.

5.2 CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL EN BASE A LA PRUEBA DE HIPOTESIS

Finalmente, luego de llevar a cabo la contrastación de la hipótesis en base a la prueba de hipótesis se confirma que existe grado de relación entre la gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa.

CONCLUSIONES

De los resultados extraídos se confirma que existe grado de relación entre la gestión de efectivo post pandemia con el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa, por lo que se concluye que:

- Existe grado de relación entre la liquidez y el cumplimiento de las obligaciones comerciales de los pequeños empresarios en tiempos pandemia en la ciudadde Pucallpa, 2020.
- Existe grado de relación entre la paralización de las actividades económicas yel crecimiento de los pequeños empresarios en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa, 2020.
- Existe grado de relación entre la razón corriente y el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa,2020

SUGERENCIAS

De las conclusiones respecto a la gestión de efectivo post pandemia y el cumplimiento de deudas de los pequeños empresarios de la cuidad de Pucallpa, sesugiere que:

- La liquidez constituye un elemento clave como capital de trabajo propio que permite darle solidez a los negocios y deben ser adoptadas de manera eficiente para el cumplimiento de diversas obligaciones comerciales en tiempos pandemia donde la falta de liquidez es una constante en los emprendedores de la ciudad de Pucallpa, 2020.
- La paralización de las actividades económicas por la emergencia sanitaria generó grandes pérdidas en los negocios por lo que resulta necesario llevar un planeamiento de riesgos globales que guardan relación con el crecimiento de los pequeños empresarios en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa, 2020.
- La razón corriente debe adoptarse como un mecanismo para medir el grado de liquidez de los negocios y que está asociada con el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo en tiempos de pandemia en la cuidad de Pucallpa,2020

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre, J. A. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la Gestion de la Sociedad de Beneficiencia Publica del Callao - Perú 2012-2014.* Lima: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/5854/Arrunategui_aj.p d f?sequence=3.

Antonio, S. (S.F.). *Obligaciones Comerciales en Argentina.* Argentina: https://argentina.leyderecho.org/obligaciones-comerciales/#Definicion_de_Obligaciones_comerciales_o_mercantile s.

Arevalo Alaya, L., & Llanos Mendoza, S. K. (2017). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrarcomerciales en la liquidez de la Empresa Grifos Cajamarca S.A.C. de la ciudad de Cajamarca, año 2017.* Cajamarca: http://hdl.handle.net/11537/13982.

Avelino Ramírez, M. A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresaadecar cía. ltda.* Guayaquil: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/ec/.

Blanco Encinoza, L. J. (2008). *EcuRed*. Obtenido de EcuRed: https://www.ecured.cu/An%C3%A1lisis_de_documentos

Curo Gala, Y., & Garcia Rondinel, A. K. (2017). *Propuesta de Fiscalización y su Relación con el Cumplimiento de la Obligación Tributaria de las Empresas Comerciales de la Provincia deChanchamayo, 2016.* Chanchamayo: http://repositorio.upla.edu.pe/handle/UPLA/206.

Dávila, J. K. (2016). *Estrategias Financiera para mejorar la liquidez de una Empresa Educativa deChiclayo.* Chiclayo: http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762.

García Muñoz, T. (Marzo de 2003). *El cuestionario como instrumento de investigacion/evaluacion.* Almendralejo. Obtenido de http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf

Gitman, L. J., & Zutter, C. (2012). Principios de la Administración Financiera. En L. J. Gitman, & C.Zutter, *Principios de la Administración Financiera* (pág. 65). México: PEARSON.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Concepción o elecciónde l diseño de investigación. En *Metodología de la investigación* (pág. 152). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodoligía de la investigación. En *Concepción o elección del diseño de investigación* (pág. 154). México:McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodoligía de la investigación. En *Concepción o elección del diseño de investigación* (pág. 157). México:McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Huaroc Huaman, S. J., & Villalobos Moriya, N. R. (2017). *Mejora en la liquidez de la empresa decalzados a través de una correcta aplicación del artículo 44° de la ley del Impuesto a laRenta año 2015-2016.* Lima: http://hdl.handle.net/11537/11282.

Jinez Mendoza, M. Y., & Velarde Gómez, M. G. (2019). *Conocimiento de las obligaciones tributariasy su influencia en la formalización de los comerciantes del Centro Comercial Polvos Rosados de la ciudad de Tacna, 2019.* Tacna: http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/2794.

Lawrence J, G. (2009). *Fundamentos de Inversion.* México: Pearson Educación.

Moscoso Villao, Á. M. (2014). *Análisis de la emisión de obligaciones a largo plazo y elfinanciamiento del capital de trabajo.* Guayaquil: http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/5244.

Naresh K., M. (Setiembre de 2010). *PromonegocioS.net*. Obtenido de PromonegocioS.net: https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html

Nuñez Palomino, F. T. (2018). *Cultura tributaria y el cumplimiento de obligaciones tributarias decomerciantes del Centro Comercial Barranca, 2018.* Barranca: http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/12605.

Pardo Prado, X. (S.F.). *Obligaciones comerciales.* https://www.monografias.com/docs/Obligaciones-comerciales-F3N33JJK69LCF.

Porras Girón, R. M., & Salas Meléndez, E. (2018). *La gestión de cuentas por cobrar y su influenciaen la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., Lima, 2018.* Lima: http://hdl.handle.net/11537/23345.

Quito Córdova, M. A. (2020). *La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones acorto plazo en la compañía vehículos y camiones S.A.* Guayaquil: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/ec/.

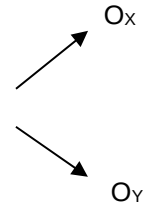
Rosales Palomino, A. S. (2020). *El impuesto a la renta y las obligaciones tribitarias en las empresascomerciales de la provincia de Huaura.* Huaura: http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3904.

Sebastian Pérez, M. D. (2016). *Propuesta de un plan de gestión de cobranza para generar liquidezen la Edpyme Marcimex S.A. provincia de Trujillo.* Trujillo: http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5247.

ANEXO

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO: **LA GESTIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020"**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INSTRUMENTO	METODOLOGÍA
¿Cómo la gestión de efectivo post pandemia tiene una relación con el cumplimiento de las deudas de los pequeños empresarios en la cuidad de Pucallpa?	Determinar en qué medida la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020.	La gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños emprendedores tiene relación con el cumplimiento de las deudas financieras durante la pandemia, 2020. .	**Variable principal** Gestión de efectivo	-Reducción de venta -Compras de útiles por campañas -Compras de uniformes escolares -Capacidad de pago crediticio -Pérdida de capital de trabajo -Cuotas créditos	Cuestionario, encuestas y análisis documentario.	**Población:** 112 **Muestra:** 70 **Tipo de investigación:** Básica **Diseño de la investigación**: Correlaciónales  **Técnicas de acopio de datos:** Fichas **Instrumentos de recolección de datos:** Prueba de
PROBLEMAS ESPECÍFICOS ¿De qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial "El Huequito"? ¿De qué manera las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la perdida de	**OBJETIVOS ESPECÍFICOS** Establecer de qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial "El Huequito, 2020. Analizar de qué forma las compras de útiles por campaña escolar tienen	**HIPÓTESIS ESPECÍFICOS** La reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial "El Huequito, 2020. Las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la perdida de capital de trabajo durante	**Variable secundaria** Cumplimiento de deudas		Cuestionario y encuestas de	

capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”? ¿De qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”?	relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020. Describir de qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.	la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020. Las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”, 2020.	**Variable interviniente** Pequeños emprendedores “El Huequito”	pruebas objetivas a desarrollar	campo **Técnicas para análisis e interpretación de datos:** Estadísticas **Para el informe final:** Reglamento General de Grados y títulos

Anexo
03

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA: Tesis **"LA GESTIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVODE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES Y EL CUMPLIMIENTO DE DEUDAS FINANCIERAS DURANTE LA PANDEMIA, 2020";** marcar las alternativas que considere pertinentes con una (X):

Ítems	1	2	3
	Alta relación	**Baja relación**	**Nula relación**

Ítems	1	2	3
I DIMENSION: Reducción de ventas			
1. Cómo la gestión de efectivo post pandemia tiene una relación con el cumplimiento de las deudas de los pequeños empresarios en la cuidad de Pucallpa.			
2. De qué manera la reducción de ventas tiene relación con la dificultad en la capacidad de pago crediticia durante la pandemia en el Centro Comercial "El Huequito".			
3. La contracción de la liquidez dificulta el pago de compromiso comerciales de los pequeños en tiempos de pandemia.			
II. DIMENSIÓN: Compra			
4. De qué manera las compras de útiles por campaña escolar tienen relación con la perdida de capital de trabajo durante la pandemia en el Centro Comercial "El Huequito".			

5. La pandemia ha tenido efectos en la prolongada paralización económica de todos los sectores agravando la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.			
6. La situación actual de inestabilidad agudiza la reactivación económica de los sectores productivos por las dificultades en la gestión de efectivo y equivalente de efectivo de los pequeños empresarios.			
III. DIMENSION: Compra campaña			
7. De qué manera las compras de uniformes escolares tienen relación con la dificultad de cumplir cuotas crediticias durante la pandemia en el Centro Comercial “El Huequito”.			
8. La pandemia es un obstáculo en las pequeñas empresas siendo necesario establecer con qué grado de liquidez cuenta para afrontar las obligaciones.			
9. La liquidez para afrontar las deudas debe estar respaldadas en base los activos corrientes frente a los pasivos en la información financiera de pequeños empresarios.			
IV. DIMENSION: Capacidad de pago crediticio			
10. Las obligaciones comerciales tienen efectos adversos por la contracción de la economía en los sectores de los pequeños empresarios.			
11. Los intereses de deudas comerciales complican el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los pequeños empresarios.			
12. La pandemia ha causado una paralización de la economía donde las pequeñas empresas han sufrido la contracción del efectivo y equivalente de efecto.			
V. DIMENSIÓN: Capital de trabajo			
13. La paralización de las actividades económicas ha causado el estancamiento de los pequeños empresarios con resultados adversos.			

14. La pandemia del Covid-19 afecto el crecimiento de los pequeños empresarios, quienes se han visto afectados por la paralización prolongada dejándolos en crisis.			
15. El crecimiento es un factor importante para los pequeños empresarios, sin embargo, la pandemia ha causado una crisis financiera.			
VI. DIMENSIÓN: Cuotas de crédito			
16. El cumplimiento de las obligaciones a corto plazo deben ser objeto de análisis de los activos y pasivos a fin de conocer el respaldo que se tiene para enfrentar cada sol de deuda.			
17. La gestión del efectivo y equivalente a efectivo está asociado al cumplimiento de las obligaciones contraídas a corto plazo por pequeños empresarios.			
18. Las deudas a corto plazo deben ser asumidas por las pequeñas empresas por el alto costo de intereses que afectan la liquidez.			