



Universidad
Señor de Sipán

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

**GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
VALMAN CORPORATION E.I.R.L.
CHICLAYO 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA**

Autora:

**Bach. Latorre Asmad Monica Rubi
<https://orcid.org/0000-0001-9204-0998>**

Asesora:

**Dra. Rosas Prado Carmen Elvira
<https://orcid.org/0000-0002-7924-3157>**

**Línea de Investigación:
Gestión Empresarial y Emprendimiento**

Pimentel – Perú

2023

Aprobación de la Tesis

**“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ
DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L.
CHICLAYO 2021”**

**Dra. Rosas Prado Carmen Elvira
ASESORA METOLÓGICA**

**Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia
PRESIDENTE DE JURADO**

**Mg. Hernandez Terán Saul
SECRETARIO DEL JURADO**

**Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio
VOCAL DE JURADO**


DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien(es) suscribe(n) la **DECLARACIÓN JURADA**, soy(somos) **egresado (s)** del Programa de Estudios de la **escuela académico profesional de contabilidad** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro (amos) bajo juramento que soy (somos) autor(es) del trabajo titulado:

GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

| | | |
|---------------------------|----------|---|
| LATORRE ASMAD MONICA RUBI | 18228896 |  |
|---------------------------|----------|---|

Pimentel, 28 de diciembre de 2022.

* Porcentaje de similitud turnitin:20%

| Reporte de similitud | |
|--|---|
| NOMBRE DEL TRABAJO a1. USS TESIS MONICA LATORRE 11-07-2023.docx | |
| RECUENTO DE PALABRAS 29014 Words | RECUENTO DE CARACTERES 157299 Characters |
| RECUENTO DE PÁGINAS 115 Pages | TAMAÑO DEL ARCHIVO 1.6MB |
| FECHA DE ENTREGA Jul 21, 2023 9:01 AM GMT-5 | FECHA DEL INFORME Jul 21, 2023 9:02 AM GMT-5 |
| 20% de similitud general El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos | |
| <ul style="list-style-type: none"> 19% Base de datos de Internet Base de datos de Crossref 12% Base de datos de trabajos entregados | <ul style="list-style-type: none"> 3% Base de datos de publicaciones Base de datos de contenido publicado de Crossref |
| Excluir del Reporte de Similitud | |
| <ul style="list-style-type: none"> Material bibliográfico Coincidencia baja (menor de 8 palabras) | <ul style="list-style-type: none"> Material citado |

Dedicatoria

Dedicado a mis abuelos porque me enseñaron a seguir adelante sin detenerme, a mi madre por estar ahí, a mi familia mi esposo, mis hijos por ser el motor que me impulsa a ser perseverante y resiliente

Bach. Mónica Rubí Latorre Asmad

Agradecimiento

Agradezco cada obstáculo que tuve en la vida porque me dio la oportunidad de tomar decisiones, porque fortaleció mi vida y me hizo más fuerte.

Bach. Mónica Rubí Latorre Asmad

Resumen

La investigación denominada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, 2021”, tiene como objetivo determinar el nivel de influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, y que se basó en un enfoque cualitativo, del tipo descriptivo, propositivo, con un diseño No experimental, aplicando las técnicas de la entrevista dirigidas al Gerente General y al Contador, conjuntamente con el análisis documental, a través de sus correspondientes guías, en donde, los resultados señalan que la optimización de la gestión de cobranzas va a permitirle a la empresa mejorar sus índices de liquidez, conjuntamente con el establecimiento de adecuadas políticas de gestión, habiéndose logrado en definitiva, establecer la relación entre ambas variables.

Asimismo, se pretende optimizar esta gestión con la finalidad de que tenga efecto favorable en la situación económica y financiera de la empresa, al reducirse drásticamente los niveles de morosidad, para lo cual se deberán implementar una serie de controles internos, sobre todo, controles concurrentes, que le permitan articular debidamente la recuperación de las cobranzas con sus índices de liquidez, y que se conviertan en el eje central de su operatividad, por lo que la investigación concluye que, una vez mejorada la gestión de las cuentas por cobrar, se mejorarán también los niveles de recaudación, haciendo por lo tanto más óptimos los resultados, así como también más eficientes los ingresos.

Palabras clave: Gestión de Cuentas por Cobrar, Nivel de influencia, Índices de liquidez.

Abstract

The research entitled "Management of accounts receivable and its influence on the liquidity of the company Valman Corporation E.I.R.L. ", Chiclayo, 2021, aims to end the level of influence of accounts receivable on the liquidity of the company, and which was based on a quantitative approach, of the type descriptive, positive, with a non-experimental design, applying the interview techniques addressed to the Manager General and Accountant, and documentary analysis, through the interview guide and documentary analysis, where the results indicate that the optimization of collection management will allow the company to improve its liquidity ratios, together with the establishment of adequate management policies, having been ultimately successful, Establish the relationship between both variables.

Likewise, it is intended to optimize this management in order to have a favorable effect on the economic and financial situation of the company, by drastically reducing the levels of delinquency, for which a series of internal controls must be implemented, above all, concurrent controls, which allow it to properly articulate the recovery of collections with its liquidity ratios, and that they become the central axis of their productivity, so the research concludes that, once the management of accounts receivable is improved, collection levels will also be improved, thus making results more optimal, as well as more efficient revenues.

Keywords: Accounts receivable management, Influence level, Liquidity indices.

INDICE DE CONTENIDOS

| | |
|---|------|
| Aprobación de la Tesis | ii |
| Declaración Jurada de Originalidad..... | iii |
| Dedicatoria..... | iv |
| Agradecimiento | v |
| Resumen | vi |
| Abstract..... | vii |
| INDICE DE CONTENIDOS..... | viii |
| Índice de tablas | x |
| Índice de figuras | xi |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 12 |
| 1.1. Realidad Problemática..... | 12 |
| 1.2. Trabajos previos | 20 |
| 1.3. Teorías relacionadas al tema. | 32 |
| 1.3.1. Gestión de cuentas por cobrar | 32 |
| 1.3.2. Liquidez | 45 |
| 1.4. Formulación del Problema. | 63 |
| 1.5. Justificación e importancia del estudio..... | 63 |
| 1.6. Hipótesis..... | 65 |
| 1.7. Objetivos..... | 66 |
| II. MATERIAL Y MÉTODO | 66 |
| 2.1. Tipo y Diseño de Investigación | 66 |
| 2.2. Población y muestra | 69 |
| 2.3. Variables y operacionalización | 70 |
| 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez. | 73 |
| 2.5. Procedimientos de análisis de datos..... | 74 |
| 2.6. Criterios éticos | 74 |
| 2.7. Criterios de Rigor científico | 75 |
| III. RESULTADOS..... | 76 |
| 3.1. Tablas y Figuras..... | 76 |
| 3.2. Discusión de resultados..... | 103 |

3.3. Aporte Científico 108

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 124

4.1. Conclusiones 124

4.2. Recomendaciones 125

REFERENCIAS 126

ANEXOS..... 134

Índice de tablas

| | | |
|----------|---|----|
| Tabla 1 | <i>Cuadro de distribución de la Población</i> | 69 |
| Tabla 2 | <i>Operacionalización de variables</i> | 71 |
| Tabla 3 | <i>Entrevista aplicada al Gerente General</i> | 76 |
| Tabla 4 | <i>Entrevista aplicada al Gerente General</i> | 78 |
| Tabla 5 | <i>Entrevista aplicada al Gerente General</i> | 79 |
| Tabla 6 | <i>Entrevista aplicada al Contador</i> | 80 |
| Tabla 7 | <i>Entrevista aplicada al Contador</i> | 81 |
| Tabla 8 | <i>Entrevista aplicada al Contador</i> | 82 |
| Tabla 9 | <i>Estado de Situación Financiera 2020</i> | 85 |
| Tabla 10 | <i>Estado de Situación Financiera 2021</i> | 86 |
| Tabla 11 | <i>Estado de Situación Financiera 2020 – 2021, Análisis porcentual</i> | 87 |
| Tabla 12 | <i>Estado de Situación Financiera proyectado 2020 – 2023, Análisis porcentual</i> | 88 |
| Tabla 13 | <i>Estado de Resultados periodo 2020</i> | 93 |
| Tabla 14 | <i>Estado de Resultados periodo 2021</i> | 93 |
| Tabla 15 | <i>Estado de Resultados 2020 – 2021, Análisis porcentual</i> | 94 |

Índice de figuras

| | |
|--|-----|
| Figura 1 Políticas de cobranza | 37 |
| Figura 2 Riesgos crediticios | 40 |
| Figura 3. Estructura organizacional de Valman Corporation E.I.R.L..... | 109 |

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática.

Es crucial tener en cuenta que las cuentas pendientes de cobro desempeñan un papel esencial en los resultados financieros alcanzados por la empresa Valman Corporation E.I.R.L., como, el mantener adecuadamente equilibrada su programación presupuestal, sostener debidamente su equilibrio patrimonial, establecer la adecuada interacción de los recursos propios con la gestión del inmovilizado material, generar la capacidad de obtener fondos en el corto y en el mediano plazo, así como mantener una estabilidad económica eficaz.

Está sucesión de actividades deberá estar relacionada básicamente con el rendimiento y con la recuperación de las cobranzas y de la morosidad, a fin de no ver afectados sus resultados, por esta razón, hoy en día se tiene que, la empresa sobrevive de dos aspectos fundamentales y que interactúan entre sí: como deberían ser los flujos de cobranzas y los flujos de pagos, que contribuyan a la eficacia operativa de la empresa y mejoren la eficiencia en las relaciones con clientes, proveedores y acreedores.

En tanto, el presente trabajo de investigación se centrará netamente en el flujo de cobros que están relacionadas directamente con las cuentas por cobrar y con la morosidad, las mismas que aportan mucho más valor, dado que de estas depende el crecimiento del negocio, de ahí la importancia que representa llevar un adecuado manejo y control sobre las mismas. En cuanto a la operatividad, como se ha señalado, uno de los principales problemas de la empresa es la gestión inadecuada de su cartera de cuentas por cobrar.

La presente circunstancia excepcional conlleva la consecuente aparición de demoras en los pagos por parte de los clientes, habiéndose podido determinar también, la ineficiente gestión en las políticas de ventas y de créditos, que no están permitiendo llevar a cabo una administración eficaz de estas partidas, lo que en términos generales significa que, en la empresa no se vienen aplicando debidamente los estándares establecidos para una eficiente política de ventas,

con la consiguiente iliquidez generada en el corto y mediano plazo.

Se debe señalar, asimismo, El objetivo fundamental de la investigación, consiste en que la empresa aspira a solucionar los inconvenientes que ha experimentado en la gestión de cobros, lo cual le ha impedido obtener una mayor liquidez, resultados rentables y una sostenibilidad adecuada a largo plazo. Es importante destacar que en la actualidad muchas empresas operan otorgando crédito, confiando en que sus clientes cumplirán con sus compromisos, pero esto está sujeto a las facilidades proporcionadas.

El riesgo más latente que se presenta es que los clientes continúen presentando incumplimiento en sus responsabilidades de pago, lo que significa de que no sigan cumpliendo en las fechas previstas, este hecho produce un impacto importante en los movimientos de efectivo que la empresa tenía previstos, ocasionando problemas económicos. Por esta razón, la empresa que se especializa en la comercialización de prendas de vestir y actividades afines, se ve afectada, deberá tener especial cuidado e interés al momento de otorgar un crédito a sus clientes.

En tal sentido, es imprescindible llevar a cabo una adecuada administración de las cobranzas, ya que de esto depende la capacidad de cumplir con los pagos correspondientes a los trabajadores de manera oportuna, acreedores, proveedores y básicamente a la administración tributaria y a la entidad edil, por lo que resulta completamente prioritario, establecer los lineamientos de gestión más convenientes con la finalidad de que se realicen ventas con un buen criterio empresarial, y realizar una evaluación minuciosa de la habilidad de los clientes para realizar pagos, teniendo en cuenta que cada uno presenta rasgos propios y específicos.

Por último, es relevante subrayar que se requiere realizar los esfuerzos correspondientes para establecer pactos de comercialización, de créditos y cobranzas con los clientes a fin de que ninguna de las partes resulte afectada, ni la empresa por que podría perder a sus clientes, ni los clientes, porque corren el

riesgo de no poder obtener artículos de excelente calidad a precios favorables, por lo tanto, deberá ser una decisión totalmente consensuada entre ambas partes con el fin de alcanzar una gestión de cobros efectiva que beneficie la liquidez del negocio.

A nivel internacional

En México, Morilla (2020) en su artículo "*Estrategias de cobranzas: ¿Cómo aplicarlas?*", resalta que, por motivo del aislamiento social provocado por el Covid-19, la mayoría de los establecimientos comerciales, se han visto perjudicados en el recupero de sus créditos otorgados a plazo, por esta razón fundamental, las empresas se ven obligadas a establecer estrategias efectivas para recuperar sus deudas. En la actualidad, es relevante resaltar la necesidad de utilizar diversos puntos de vista que permitan llevar a cabo la utilización de técnicas, metodologías y tácticas. de manera ordenada y eficiente para persuadir a los clientes sobre la importancia de liquidar sus créditos, por tanto, es esencial asegurarse de que los métodos de recuperación de deudas sean suficientemente flexibles para cumplir con los requerimientos específicos de cada organización y facilitar el cobro adecuado con base en los requisitos pertinentes.

En Ecuador, Villena y Guerrero (2021) en su artículo "*Gestión de cuentas por cobrar en empresas comercializadoras, Caso Marcimex, Ecuador*", indica que, Sin duda, a gestión de las cuentas pendientes de cobro representa un desafío significativo, la misma que se agravó con la pandemia cuando disminuyó la demanda comercial de los productos, así como también los ingresos de las familias disminuyeron por el cese temporal de las actividades empresariales; además existieron inconvenientes para la debida reposición y ampliación de inventario debido a que las fronteras se cerraron de manera transitoria. Estas deficiencias promueven a que las empresas comerciales ecuatorianas demuestren flexibilidad y habilidad en escenarios difíciles e inciertos, pero básicamente, se requiere implementar estrategias de gestión de cuentas por cobrar para recuperar los saldos pendientes y reducir la cartera vencida y asegurar que estas cuentas no excedan la fecha límite.

En Ecuador, García et al. (2019) cuyo estudio "*Control en la gestión de*

créditos y cobranzas en negocios comerciales minoristas del Ecuador”, mencionan que diversos estudios han señalado que los negocios minoristas no poseen de la herramienta de control interno que les permita administrar de manera efectiva sus líneas de crédito, en razón a la falta de conocimiento de tales procedimientos, lo que muchas veces genera pérdidas de ventas, escasa liquidez, y, en situaciones adversas, el cierre de los negocios. En tal sentido, toda empresa que intenta perdurar en el mercado, ha optado por la venta a crédito como estrategia, por lo que es importante controlar adecuadamente la cartera de créditos y los plazos en que se recuperará, para ello los miembros de la organización necesitan definir políticas y procesos con el fin de mantener un control efectivo sobre las cuentas pendientes de cobro y evitar la presencia de riesgos, es necesario tomar medidas adecuadas.

En Nicaragua, Gutiérrez et al. (2021) en su artículo *“Aplicación de políticas de crédito y cobranza y su incidencia en el recupero de cartera”*, Indican que según un análisis efectuado acerca de las empresas de venta en Estelí, han demostrado que las políticas de crédito y cobranza vienen siendo aplicadas sin ninguna guía o manuales específicos, además, que no se cumplen con ciertos criterios ni estándares de recuperación de deudas para llevar a cabo y de manera eficiente los procedimientos de cobranza, generando que las empresas se vean afectadas en su conjunto, con la existencia de cartera de créditos con clientes altamente morosos. En ese sentido, se hace necesario contar con una correcta gestión de cartera basada en la adecuada aplicación de políticas y comunicación clara de los límites y obligaciones por parte de los clientes al momento de recibir esta responsabilidad con la empresa.

En Colombia, Salas (2019) en su artículo *“Negocios Rentables”*, enfatiza la importancia de que más personas superen su miedo a invertir y comprendan que las inversiones pueden ofrecer grandes oportunidades para ganar dinero, siempre que estén bien planificadas y ejecutadas utilizando las mejores estrategias y herramientas financieras. Por lo tanto, si uno está considerando invertir en negocios rentables, es crucial elegir las mejores oportunidades e instrumentos financieros, al mismo tiempo, es importante recolectar la máxima cantidad de información disponible con el objetivo de aumentar las oportunidades

de éxito. En general, la mejora financiera de un negocio se puede lograr a través de tres recursos clave: trabajo duro colaborativo y consensuado, una cultura de ahorro que involucre tanto a la entidad financiera como a sus clientes, e inversiones óptimas y altamente rentables.

En México, De la Garza et al. (2019) en su investigación "*Impacto de la liquidez en empresas de México*", tienen como objetivo arrojar luz sobre por qué muchas empresas, especialmente en América Latina, a menudo se denominan "zombis" porque parecen generar altas tasas de rentabilidad, cuando en realidad carecen de los recursos para hacerlo y ya deberían haber ido a la quiebra. Sin embargo, continúan operando y comprometen severamente las actividades financieras de los bancos privados. Esta tendencia se identificó por primera vez en Japón, donde negocios poco competitivos con resultados financieros negativos continuaron operando, provocando un efecto importante en la disponibilidad de efectivo y ganancias de las empresas financieras privadas. Los investigadores buscan comprender este fenómeno para abordar sus efectos negativos en el sector bancario.

A nivel nacional

En Tarapoto, Pizzán et al. (2021) en su artículo "*Procesos de cobranza y morosidad en una empresa*", sostienen que al realizar un análisis en una empresa comercial de Tarapoto, se ha notado que la administración de las cuentas por cobrar no está siendo realizada de forma efectiva ni puntual, lo cual conlleva a consecuencias negativas, se ha visto reflejada en una clara morosidad del 84%, índice obtenido debido al incremento de las cuentas de cobro pendientes, de la misma manera, dicha empresa ha venido llevando a cabo registros y documentación desactualizada, todas estas deficiencias han sido presentadas por motivo de la falta de estrategias de cobranza y al monitoreo sobre la cartera morosa, así como la falta de aplicación de controles a las deudas generadas. A raíz de esta situación, es de suma importancia que la empresa, emprenda acciones orientadas al correcto seguimiento y recupero de las cuentas.

En Lima, Mogollón (2021) en su artículo "*Gestión de cuentas por cobrar y*

su repercusión en la gerencia financiera”, indica que la implementación de políticas de cobro ayuda a identificar situaciones complicadas frente a probables deudas incobrables y posee como finalidad reducir riesgos en los préstamos concedidos, de la misma manera, su efectividad se fija realizando evaluaciones a los procesos de cobro que vienen a ser la base para la determinación del control de las finanzas de una empresa. Bajo esta perspectiva, la acumulación de deudas no debe sobrepasar el periodo de cumplimiento. Sin embargo, en la actualidad, se ha evidenciado que gran parte de los negocios de venta de ropa realizan procesos de cobranza deficientes, debiendo indicar que la meta es minimizar el periodo de cobros, no obstante, se ha manifestado un aumento de la rotación de dichas deudas por el poco control a las líneas de préstamos.

En Lima, Periche, et al. (2020) según los informes de su artículo "El impacto del Covid-19 en la cartera morosa", se indica que ha habido un aumento notable en los créditos en situación de impago durante los últimos cinco años, debido a factores tanto micro como macroeconómicos derivados de la crisis sanitaria global. Esto ha llevado a que muchos deudores retrasen el pago de créditos acordados en períodos de 30, 60 y 90 días, sin poder compensarlos debido a dificultades socioeconómicas, muchos trabajadores que cuentan con estos créditos han sido despedidos por suspensión de empleo o cierre de empresas. En consecuencia, es necesario implementar medidas efectivas para evitar mayores incrementos en la morosidad y recuperar la cartera vencida.

En La Libertad, Mendiburu (2019) en su artículo "*Gestión financiera para optimizar los índices de liquidez de las pymes comercializadoras en la ciudad de Trujillo*", según se indica, las empresas de tamaño pequeño y mediano tienen que afrontar las dificultades que plantea la competencia, implicando un financiamiento a fin de irrumpir en procesos financieros adecuados como una forma de crecer y posicionarse en el mercado. Asimismo, se ha señalado que la falta de gestión adecuada de los recursos financieros y la ausencia de evaluación económica constituyen el problema principal que enfrenta este sector. Debido a esto, no pueden mejorar los márgenes de liquidez y competitividad deseados. No obstante, implementar un modelo de gestión financiera adecuado puede solucionar estas dificultades y mejorar la salud financiera de las medianas y

pequeñas empresas, aumentando su liquidez.

En Lima, Patrón (2020) en su artículo "*Productos y servicios rentables para los emprendedores*" para la Agencia Andina, indica que la falta de rentabilidad en muchas empresas en el Perú ha llevado a los bancos y financieras a implementar planes de emprendimiento que apuntan a ofrecer servicios y productos a precios accesibles, con la posibilidad de brindar un servicio post venta eficiente para fidelizar a los clientes. Además, se fomentará la comercialización de estos productos y servicios en línea, aprovechando el gran potencial aún sin explotar de la plataforma de internet. Según las expectativas, estas medidas estarán dirigidas a fomentar una mejora en la disponibilidad de efectivo y las ganancias de las empresas, lo que supondría una evolución positiva en términos de resultados.

En Lima, Reyes (2020) en su artículo "*Los productos más rentables para la venta Online en Perú 2020*", afirmada que, muchos negocios han sufrido graves pérdidas y han dejado de operar tras la implementación del aislamiento debido al Covid-19. Se calcula que esta situación persistirá a largo plazo, por lo tanto, de acuerdo con lo mencionado, se ha evaluado que la venta de bienes y prestación de servicios por medio del internet es una alternativa ideal, utilizando plataformas en línea completamente digitalizadas. Esto permitirá realizar estas actividades con eficacia y generar mayores ganancias en comparación con las operaciones tradicionales realizadas de manera personalizada. Sin embargo, se exigirá una mayor dedicación y esfuerzo teniendo en cuenta el nivel de necesidad de los consumidores y la gran diversidad de bienes y servicios que existen, se tendrá la posibilidad de vender una amplia variedad de productos y servicios.

A nivel local

A partir de la situación actual del entorno local, se ha revelado que la carencia de una gestión de cobranzas eficiente es el principal problema que enfrenta Valman Corporation E.I.R.L. A lo largo de los últimos 24 meses, se ha identificado un incremento en el volumen de cuentas pendientes debido a la presencia de varios clientes con retrasos en sus pagos, lo cual ha ocasionado

una merma en la rentabilidad y capacidad de disponibilidad de recursos de la empresa.

Además, se ha encontrado que hay inconvenientes en la generación de los recibos de pago para un conjunto particular de consumidores que han mantenido deudas impagas con la empresa desde periodos anteriores, sin que se vislumbre la posibilidad de recuperar dichas deudas. Por otro lado, no se establece un plazo mínimo o más extenso para las ventas a crédito debido a la falta de una política clara de créditos y cobranzas en la empresa. Esto impide realizar un seguimiento continuo de los clientes morosos y aquellos que han incurrido en incumplimientos.

A raíz de estas carencias, es que no se viene llevando un adecuado proceso de cobranzas, que se ve aunado a un personal poco capacitado y experimentado para realizar estas actividades. En virtud a ello, es que se hace necesario que la empresa aplique una correcta gestión de cobranzas, adaptándola a sus necesidades de caja, con la finalidad de minimizar los índices de cartera vencida y de morosidad, así como disponer de un mayor flujo de efectivo para que de esta manera tenga adecuados índices de liquidez y de rentabilidad en base a una eficiente gestión de sus cobranzas.

En este caso se tienen que elaborar estrategias eficaces que consistan ante todo y como primera prioridad, informar de inmediato al área de ventas y cobranzas darle el debido seguimiento a cada cliente que viene presentando indicadores de morosidad, con la finalidad que asuman el compromiso de reconocer su deuda y procedan de manera inmediata con su regularización, de esta forma se evitarán consecuencias financieras no previstas que en definitiva van afectar los intereses del negocio en el corto plazo.

Otro de los inconvenientes identificados en Valman Corporation E.I.R.L., es que no existe una buena gestión de facturación ni de recuperación de las cobranzas, lo que implica que no se vienen asignando adecuadamente los saldos entre los inventarios físicos y los inventarios consignados en los registros contables, siendo este el motivo principal del porque se plantea modificar las

tácticas de cobranzas, y de esa manera implementar nuevas políticas de gestión que aseguren una optimización en el proceso de cobranzas.

Cabe resaltar que la entidad en cuestión es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) ubicada en la Calle San José N° 427, en el Distrito de Chiclayo, Provincia de Chiclayo, Región Lambayeque. Posee el Registro Único de Contribuyentes (RUC) número 20480381077 y se dedica a la comercialización de artículos de vestimenta y complementos para damas, caballeros y niños de manera minorista y mayorista. Para seguir expandiéndose y aumentando sus ventas, es necesario que reorganice su sistema de ventas y cobranzas, según sugirió los estudios realizados.

1.2. Trabajos previos

A nivel Internacional

En Ecuador, Lino (2018) en su artículo *“Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en el capital de trabajo de la comercializadora Comecsa S.A.”* el propósito central de la investigación realizada en la Universidad Estatal Península de Santa Elena fue determinar cómo se están administrando las cuentas por cobrar y cómo están afectando al capital de trabajo de la compañía. Para alcanzar esta meta, se llevó a cabo un estudio descriptivo de tipo empírico en el terreno de acción. Los participantes involucrados en el presente análisis fueron el Gerente General, el encargado del departamento de cobranzas y el Contador de la empresa, como fuente de información se usó una combinación de información extraída de entrevistas, observación en el campo y documentos de la organización. Como resultado, se evidenció la presencia de deficiencias en la administración efectiva de las cuentas por cobrar, por la debida razón que no se tienen implementadas políticas y procedimientos, y las medidas tomadas para el recupero de las deudas, es por medio telefónico y visita a domicilio, que en la mayoría de casos no han tenido buen resultado.

Después de realizar un análisis exhaustivo, el autor concluyó que, debido a una gestión de cobranzas inadecuada, resulta imprescindible presentar una propuesta de directrices y procesos concernientes a la concesión de créditos y el cobro de deudas. Este planteamiento tiene como finalidad reducir la cantidad

de cuentas impagadas al término del periodo fiscal, con el propósito de garantizar el cumplimiento puntual y satisfactorio de las obligaciones de la compañía con los terceros correspondientes. La implementación de esta medida resulta vital para mejorar la salud financiera de la organización.

En México, Hernández y Santiago (2019) en su investigación *“Control administrativo y financiero en las cuentas por cobrar en la mediana y pequeña empresa comercial situada en Sta. María Tulpetlac”*, investigación realizada en la Universidad Autónoma del Estado de México tenía como propósito principal evaluar la pertinencia de establecer un régimen de control administrativo y financiero que permitiera identificar cómo afectan las cuentas por cobrar al desarrollo de una pequeña o mediana empresa (PYME). Con este fin, se llevó a cabo un estudio cualitativo, descriptivo y correlacional con alcance descriptivo; se utilizó una muestra del propietario de la pyme, se empleó la entrevista y observación, cuyos resultados permitieron identificar ciertas falencias como la falta de control en las ventas al crédito, debido a la necesidad del propietario de obtener más ganancias, y brindar gran cantidad de créditos a sus clientes; no obstante, el registro de dichas ventas se lleva a cabo mediante libretas.

Los autores concluyeron que, de los datos obtenidos se llegó a determinar que efectivamente, el adecuado control administrativo y financiero tiene impacto significativo en las cuentas por cobrar, ya que a través de esta herramienta se obtendrán mejores resultados, especialmente en casi todas las operaciones de otorgamiento de créditos, estableciendo políticas eficaces para evitar pérdidas económicas debido a la incobrabilidad de dichos créditos.

En Ecuador, Jara & Delgado (2019) en su investigación *“Efectividad en el manejo de cobranzas de una empresa comercializadora”*, En el marco de su estudio realizado en el Instituto Tecnológico Bolivariano de Tecnología, el objetivo general consistió en analizar el rendimiento de la gestión de recuperación de deudas en una empresa comercial. Para tal fin, se llevó a cabo un enfoque metodológico descriptivo cuantitativo, con un diseño no experimental, donde se aplicaron técnicas de observación para recolectar los datos y entrevistas enfocadas en los altos ejecutivos de la empresa, registradas

en fichas técnicas. Según los resultados obtenidos, es necesario identificar y ubicar correctamente a los clientes para gestionar los cobros de manera eficiente, y también es importante identificar y atender a aquellos deudores que llevan más tiempo pendientes de pago.

Según los autores, es necesario tomar medidas precautorias para obtener resultados positivos y asegurar que las cobranzas se realicen de manera eficiente. Esto permitirá optimizar los índices de recaudación de aquellos clientes que, a pesar de tener un historial crediticio excelente, han caído en morosidad de forma impredecible. El objetivo es brindar a la empresa una certeza total de la efectividad de las gestiones de cobro.

En Colombia, Gámez, Morales y Ramírez (2018) en su investigación “Efectos de la liquidez en las finanzas de las PYMES del sector textil colombiano en el periodo 2008 al 2016”, el estudio llevado a cabo en la Universidad de La Salle tuvo como objetivo general analizar minuciosamente el efecto que tiene la liquidez en las finanzas de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dentro del sector textil en Colombia, durante el periodo de investigación estudiado. Para ello, se implementó una metodología descriptiva con un diseño no experimental, a través de la cual se aplicaron encuestas a los ejecutivos principales de diversas empresas colombianas. Los resultados obtenidos indican claramente que los efectos de la liquidez conllevan ventajas y desventajas, lo cual requiere un estudio más profundo.

El autor concluyó que, mediante el análisis realizado a las PYMES del sector textil colombiano, se hallaron un conjunto de inconvenientes relacionados con la inadecuada gestión de la liquidez, así como la ausencia de un eficaz plan de control, siendo esta la razón por la cual se propuso la implementación de planes pilotos de acción, con la finalidad de solucionar dichas dificultades que se han convertido por decir lo menos, en bastante recurrentes.

En Ecuador, Montesdeoca (2021) en su investigación “*Análisis del desempeño financiero de las empresas del sector textil del Cantón Antonio Ante, en el periodo 2017, 2019*”, realizada en la Universidad Técnica del Norte. El propósito principal de esta investigación consistió en identificar el método más

eficaz para evaluar la actividad financiera de las empresas del sector textil en el Cantón Antonio Ante. Se aplicó una metodología cualitativa de carácter descriptivo y correlacional, con un diseño no experimental que incluyó encuestas, análisis de documentos y observación para la recopilación de datos. Los resultados resaltan la importancia de comprender a fondo los procedimientos y regulaciones aplicables para realizar un análisis exhaustivo del desempeño financiero de las empresas textiles en el Cantón durante los años 2017 y 2019, con el objetivo de evaluar su actividad operativa de manera precisa.

El autor concluyó que, según los resultados obtenidos, se concluye que la mejora en el rendimiento financiero de las compañías del sector textil en dicho Cantón depende en gran medida de la eficacia en la administración de la recuperación de las deudas pendientes, ya que va a permitirle a estos negocios mejorar sus índices de liquidez, conjuntamente con el establecimiento de adecuadas políticas y procedimientos de gestión, para redefinir la situación financiera de dichas empresas en el periodo 2017, 2019.

En Colombia, Sarmiento (2019) en su investigación *“Impacto financiero y administrativo en la implementación de las NIIF en las PYMES del sector textil”*, La Universidad del Rosario llevó a cabo una investigación cuyo objetivo principal fue evaluar la gestión actual del impacto financiero y administrativo en la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil. Para esto, se aplicó un enfoque descriptivo y correlacional, utilizando un diseño no experimental. Los participantes del estudio fueron empleados de estas empresas y se utilizaron encuestas y observación en el trabajo de campo para la recolección de datos. Los resultados indicaron que las PYMES del sector textil no están aplicando adecuadamente técnicas financieras y administrativas para cumplir con las NIIF.

El investigador, después del análisis realizado sobre el impacto financiero y administrativo de la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil en la ciudad de Bogotá, se pudo observar una falta de

eficiencia en la toma de decisiones y la falta de estandarización en las normas, políticas, procedimientos y regulaciones relacionadas con la información financiera de estas empresas durante la adopción de las NIIF.

A nivel Nacional

En Lima, Boza y Cueva (2020) en su investigación *“Gestión de cuentas por cobrar comerciales en las empresas textiles manufactureras del distrito de la Victoria, en el año 2020”*, el estudio, este estudio fue realizado en la Universidad Privada del Norte con el objetivo general de determinar los fundamentos necesarios para el análisis de la gestión de cuentas por cobrar en negocios similares y evaluar el nivel de desarrollo logrado en el distrito de La Victoria durante el año 2020. La metodología utilizada se enfocó en la aplicación de enfoques adecuados para este propósito, con trabajo de campo, utilizando un enfoque cuantitativo y descriptivo, y se utilizaron encuestas como método de recolección de datos. Los resultados obtenidos destacan la importancia de optimizar la gestión de cobranzas en un contexto de necesidad y requerimientos de fondos para mejorar la liquidez.

Los autores concluyeron que, la investigación tiene relevancia en razón de que se fundamenta en que las empresas del sector venta de ropa, al no contar con eficientes mecanismos de cobranzas, y por lo tanto, con insuficientes recursos, es que se les hace imprescindible evaluar las diferentes estrategias de cobro con la finalidad de garantizar la recuperación de dichas deudas, debiendo seleccionar eficazmente sus políticas de recuperación de deuda.

En Tacna, Pfoccori (2019) en su investigación *“La morosidad y su efecto en la liquidez de la empresa Compañía Universal Textil S.A., periodo 2011 al 2018”*, este estudio realizado en la Universidad Privada de Tacna tiene como objetivo determinar el impacto de la morosidad en la liquidez de la empresa Universal Textil S.A. durante un período específico. Para lograrlo, se utilizó una metodología correlacional y descriptiva con un diseño de tipo no experimental. Los empleados de la empresa conformaron la población objetivo y se escogió una muestra de 15 empleados del departamento de cobranzas. Para recopilar

los datos, se emplearon entrevistas y observación en el trabajo de campo como técnicas de investigación. Los resultados revelaron que la empresa no está aplicando mecanismos adecuados de cobranza, lo cual implica una falta de gestión de fondos y estrategias de endeudamiento.

Después de realizar un diagnóstico de los niveles de liquidez de la empresa Universal Textil SA, Después de analizar los resultados obtenidos, el autor llegó a la conclusión de que existe una relación significativa entre la morosidad y la liquidez de la empresa. Se observó que la falta de una gestión adecuada de los fondos requeridos y políticas de cobranza ineficientes contribuyen a una disponibilidad ineficiente de recursos. Los resultados del estudio resaltan la necesidad de llevar a cabo una gestión de recursos financieros más eficiente para mejorar la situación de liquidez de la empresa Universal Textil S.A.

En Lima, Morales y Araujo (2018) en su investigación *“Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de las empresas industriales del sector Textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima S.A., periodo 2010 al 2016”*, realizada en la Universidad Peruana Unión. El objetivo de la investigación se centra en analizar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima. Se utilizó una metodología transaccional, observacional y descriptiva con un enfoque aplicado y combinado, que incluyó encuestas y calculó el coeficiente de correlación Rho de Spearman y R de Pearson. Los resultados destacan los significativos impactos financieros experimentados por una empresa, que pueden atribuirse en gran parte a una gestión ineficiente de su liquidez y cuentas por cobrar debido a una rotación anormal y plazo promedio.

Según los autores, se ha descubierto que existe una asociación entre la rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa, con un coeficiente del 20.5%. También se ha establecido una relación entre los plazos medios de cobro y la rentabilidad financiera, con un coeficiente de -23.3%. Además, se ha observado una correlación entre el período promedio de cobro y la rentabilidad económica, con un coeficiente de -1.7%. En conclusión, se

confirma la existencia de una relación entre estas variables según los hallazgos del estudio.

En Tumbes, Lindao (2018) en su investigación *“Financiamiento y liquidez en las empresas del rubro tiendas de ropa para damas en Tumbes”* en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote se realizó una investigación con el propósito de analizar el financiamiento y liquidez de los negocios de venta de ropa en una región específica. El diseño de investigación utilizado fue no experimental, con un enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo y correlacional. Para recolectar los datos, se seleccionó una muestra de doce gerentes de negocios de venta de ropa, a los cuales se les aplicó un cuestionario de encuesta, cuyos resultados se basaron en que las tiendas de ropa han demostrado dificultades para realizar pagos por los créditos otorgados de las instituciones financieras, por consiguiente, los gerentes en su mayoría manifiestan que han tenido un grave y sostenido deterioro en los índices de su liquidez.

La autora llegó a la conclusión de que, frente a la problemática presentada, los gerentes para hacer frente al endeudamiento optan por la selección de herramientas financieras como el leasing, en razón a que, en su gran mayoría, no cuentan con instalaciones propias para llevar a cabo sus operaciones habituales, afectando seriamente los índices de rentabilidad de los negocios, a pesar de que el sector ha presentado una leve mejoría en sus ventas y en sus resultados.

En Ancash, Yarigaño (2019) en su investigación *“Manejo de finanzas y liquidez en las empresas del rubro venta de ropa en Huaraz”*, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote se realizó una investigación con el objetivo general de mejorar las finanzas y la liquidez en las empresas del sector mencionado. El enfoque utilizado fue cuantitativo, con un diseño no experimental de naturaleza descriptiva. El objetivo de la investigación era establecer un plan de mejora de las finanzas y la liquidez mediante un estudio detallado de la situación actual de las empresas en el sector. La muestra utilizada en el estudio consistió en veintiuna empresas, a las cuales se les aplicó un cuestionario para

recopilar la información necesaria; cuyos resultados permitieron identificar que el 76,2% de negocios no llevan a cabo una adecuada gestión de sus inventarios, así como no emplean controles para el correcto manejo de ingresos y gastos operativos, el 90% no realiza el análisis de liquidez en periodos determinados, lo que trae como consecuencia, bajos niveles de liquidez por la inadecuada decisiones financieras.

La autora concluyó que, el manejo de las finanzas y de la rentabilidad no guardan relación, puesto que al adquirir un financiamiento no garantiza la mejora en los márgenes de rentabilidad; no obstante, la financiación adquirida y gestionada dentro de las necesidades de la empresa, podrá optimizar dichos márgenes de manera significativa, pero lo que en realidad se requiere es optimizar también la producción que permitan lograr mayores ingresos.

En Lima, Infante (2018) en su investigación *“Análisis e interpretación de los Estados Financieros: Caso Creditex S.A.A., periodos 2013 al 2017”*, en la Universidad de Lima se llevó a cabo un estudio con el objetivo general de analizar la situación financiera de una empresa a través de sus Estados Financieros y determinar sus índices de rentabilidad y liquidez. Para realizar esta investigación, se utilizó una metodología aplicada, con un enfoque descriptivo y cualitativo que no requería un diseño experimental. La muestra utilizada en este estudio consistió en los principales funcionarios de la empresa, a quienes se les aplicó entrevistas, así como un análisis documental y observación para obtener información relevante. Los resultados obtenidos indicaron que la empresa carece de procesos eficientes para analizar su rentabilidad y liquidez.

El autor llegó a la conclusión de que la información financiera y contable presentada por la empresa en los años 2013 al 2017, han permitido analizar, interpretar y evaluar los datos más resaltantes del movimiento financiero que en la actualidad viene presentando el negocio, conjuntamente con los niveles y la medición de los riesgos, y que se encuentren acordes con la generación de valor, y que podrán beneficiar o perjudicar a la empresa en su conjunto.

A nivel Local

En Pimentel, Castillo (2021) en su investigación *“Estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez en la empresa Negocios Semper E.I.R.L., Lambayeque 2019”*, en la Universidad Señor de Sipán se llevó a cabo un estudio con el propósito de proponer estrategias de cobranza que ayuden a mejorar la liquidez en la empresa Semper. Para lograr este objetivo se aplicó una metodología de enfoque cuantitativo con un diseño transversal no experimental y de naturaleza descriptiva y correlacional. La población de estudio estuvo conformada por los trabajadores del área de ventas y cobranzas, mientras que la muestra estuvo integrada por el Gerente General y el Contador de la empresa, a quienes se les realizó entrevistas y se analizaron documentos relevantes. Como resultado, se identificó la necesidad de que la empresa implemente estrategias de cobranza para mejorar la liquidez del negocio, especialmente considerando la extensa cartera de clientes.

El investigador llegó a la conclusión de que se han identificado varias limitaciones en la empresa, entre las limitaciones que han afectado la liquidez de la empresa se incluyen la falta de políticas y estrategias formales de crédito y cobranza, lo que ha ocasionado problemas en las ratios financieras y dificultado el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo. Adicionalmente, las cuentas por pagar también se han visto afectadas por estas limitaciones, los vencimientos de las obligaciones financieras, las acreencias laborales y las obligaciones tributarias. Hasta el momento, no se ha observado una solución inmediata para estas dificultades.

En Pimentel, Paredes (2021) en su investigación *“Sistema de control para mejorar los procesos operativos en Corporación JR E.I.R.L., Chiclayo, 2019”*, en la Universidad Señor de Sipán se realizó un estudio con el objetivo de proponer un sistema de auditoría interna que permita mejorar los procesos operativos en la tienda de venta de ropa Corporación JR. La investigación se llevó a cabo mediante una metodología descriptiva y un diseño no experimental. Para recabar los datos requeridos, se realizaron entrevistas dirigidas al gerente general y al contador de la empresa. En cuanto a la población de estudio, esta estuvo conformada por los trabajadores de la empresa, y la muestra seleccionada

incluyó a los funcionarios mencionados anteriormente. Los resultados obtenidos indican que mediante la auditoría interna se podrá determinar con precisión y detalle, la cantidad de clientes que presentan elevados niveles de cuentas por cobrar, considerando, ante todo, la cuantía de los procesos implicados, y el conjunto de tareas que se deben ejecutar, más aún, tomando en cuenta, que el sector textil es extenso.

Según el autor, es fundamental que los encargados de las tareas principales de la empresa estén al tanto de manera detallada del nivel de morosidad que se está presentando. Es especialmente importante que cuenten con un conocimiento claro de los mecanismos idóneos de control y seguimiento de los créditos y cobranzas con la finalidad de aplicar las mejores estrategias de recuperación de deuda, y el debido monitoreo a las operaciones diarias, a fin de evitar probables eventualidades.

En Chiclayo, Chávez y Loconi (2018) en su investigación *“Evaluación de las cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor S.A.C. 2015, propuesta de mejora”*, en la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo se realizó una investigación con el propósito de evaluar las políticas de crédito y cobranza de una empresa, con especial atención en sus cuentas por cobrar. Para alcanzar este objetivo, se empleó una metodología descriptiva correlacional con un diseño no experimental, que combinó el análisis documental, el estudio de caso y entrevistas al gerente general y al contador de la compañía. Los resultados obtenidos evidenciaron que la evaluación inadecuada de las cuentas por cobrar por parte de la empresa refleja la falta de eficacia de sus políticas de crédito y cobranza, lo cual tiene un impacto en sus utilidades. Con base en lo anterior, se recomienda hacer correcciones inmediatas.

De acuerdo con los autores, en caso de que la empresa no logre mejorar la eficacia de sus políticas de crédito y cobranza, será difícil llevar a cabo una gestión adecuada de sus cuentas por cobrar. Para abordar esta situación, se sugiere implementar flujogramas en los que se pueda determinar el índice de

morosidad de los clientes, así como realizar provisiones y castigos de las cuentas por cobrar. Estas medidas son clave para la eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar y garantizar un mejor control de la morosidad en la empresa. De esta manera, los procesos serían más eficientes.

En Chiclayo, Puicón (2021) en su investigación *“El control de los procesos operativos para incrementar la liquidez en el sector textil”*, esta investigación, desarrollada en la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, se enfocó en examinar los procesos operativos del sector textil y su influencia en el aumento de la liquidez. Para ello, se utilizó una metodología descriptiva y propositiva con un diseño no experimental que consideró empresas textiles tanto como población como muestra del estudio. El estudio se concentró en analizar y proponer mejoras a los procesos operativos con el objetivo de optimizar la liquidez en el sector textil. Se aplicarán técnicas de encuesta y observación. Los resultados indicaron que los procesos operativos no se verificaron periódicamente, y las áreas de corte y confección carecen de manuales de políticas, procedimientos y funciones. Asimismo, se detectaron pérdidas considerables en algunos procesos básicos, lo que afectó significativamente los resultados.

El autor concluyó que, los resultados demuestran, que las inadecuadas verificaciones a los procesos operativos generales, así como en las áreas de corte y confección, vienen generando pérdidas muy considerables por productos defectuosos, y demasiados costos por las mermas almacenadas, habiéndose determinado para las ventas y para la liquidez, una considerable disminución, con importes significativos bastante preocupantes.

En Pimentel, Rabanal (2018) en su investigación *“Análisis financiero de la empresa Consorcio Textil Cajamarca 2017”*, esta investigación fue llevada a cabo en la Universidad Señor de Sipan y su objetivo fue determinar la influencia del análisis financiero en las operaciones de una empresa específica. Se utilizó una metodología de investigación cuantitativa descriptiva, con un diseño no experimental, y se recurrió a técnicas de entrevista y análisis documental. La

población estudiada se basó en los estados financieros del año 2017. Según el coeficiente de conversión de Spearman, la evaluación de los estados financieros y la aplicación de ratios financieros mostraron una relación significativa del 89.6% entre las variables independientes y dependientes. Esto indica un alto grado de impacto del análisis financiero en las operaciones de la empresa. Sin embargo, también se sugiere que los resultados a corto plazo para el negocio no son muy alentadores.

El autor concluyó que, se puede afirmar que el análisis financiero del año 2017 tuvo una incidencia significativa en las operaciones de la empresa Consorcio Textil Cajamarca, habiéndose podido identificar asimismo que la investigación se ha centrado en las deficiencias para el otorgamiento de créditos, afectando seriamente los índices de su liquidez, generando deudas totalmente contraproducentes ya que se van a convertir en cuentas incobrables, afectando los resultados del negocio.

En Pimentel, Altamirano (2020) en su investigación "*La liquidez en la empresa Tecocha S.A.*", el objetivo de esta investigación, realizada en la Universidad Señor de Sipán, fue analizar la liquidez de la empresa Tecocha y determinar las estrategias financieras adecuadas para mejorarla. Se empleó una metodología de investigación básica, descriptiva y transversal, con enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Durante el estudio, se entrevistó al Gerente General de la empresa. Los hallazgos obtenidos concluyeron que la empresa no cuenta con estrategias financieras eficaces para aumentar su liquidez, siendo esta la razón del porque tiene serios inconvenientes para atender sus obligaciones, ni tampoco lleva a cabo la evaluación a dicha información mediante indicadores de gestión, por lo que se ha podido determinar fehacientemente el nivel de pérdidas.

Según las investigaciones realizadas, se concluyó que la razón de solvencia de la empresa para el año 2018 fue de 1.8, mientras que para el año 2017 fue de 1.1, notándose que la liquidez obtenida es constante, determinándose asimismo que no se tienen cuentas financieras con saldos

aceptables, por lo que el negocio no podrá cubrir sus compromisos debido a la ineficiente gestión financiera que tiene implementada, por lo que se recomienda establecer mecanismos de gestión eficientes.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

1.3.1 Gestión de cuentas por cobrar

1.3.1.1 Definición

Kohler (2016) Se destaca que la gestión es un componente esencial de la administración empresarial, abarcando aspectos como supervisión, operación y control, y la gestión de cuentas por cobrar es esencial en la identificación y solución de los problemas a los que se enfrenta una empresa. Aunque no existe una definición exacta, se puede entender como la administración de las cuentas que reflejan el crédito concedido a los clientes por parte de las empresas.

El objetivo de esta gestión empresarial es garantizar una coordinación efectiva del crédito o servicio prestado a los clientes, con el propósito de lograr los objetivos financieros de la empresa de forma óptima en términos de productividad (Kohler, 2016).

De acuerdo a Sevilla (2019) indica que la administración de cuentas por cobrar involucra un conjunto de medidas o acciones de carácter administrativo y financiero enfocadas a recuperar recursos que provienen de un convenio económico o financiero. Tiene como función básica, la captación de fondos de una determinada entidad o empresa.

Asimismo, Morilla (2020) manifiesta que la gestión de cuentas por cobrar tiene como objetivo principal la conversión ágil de los montos pendientes en efectivo a través de un proceso sistémico que permite a las organizaciones llevar a cabo una serie de actividades orientadas al recupero de los créditos otorgados.

Cada etapa de este proceso, necesita llevar un control y evaluación correspondiente, por lo que es imperativo realizar informes reales que demuestren la realización de indicadores de cobranza necesarios.

En consecuencia, en base a dichos indicadores financieros, se puede lograr insertar estrategias de gestión eficientes, poniendo en ejecución, el planeamiento de las cobranzas y efectuando una labor completamente eficiente por parte de los responsables de desempeñar las funciones afines y que sean completamente recomendables para su recuperación (Morilla, 2020).

Quiroz et al. (2020) de acuerdo con lo señalado, la gestión de cuentas por cobrar incluye una serie de acciones dirigidas a mejorar el flujo de efectivo de una compañía y, en su momento minimizar los costos de administración incurridos por el periodo de pagos incumplidos.

Dicho de otra manera, son las tareas que cumplen una función especial en la dirección de las organizaciones, estableciendo a las mismas la conversión en efectivo en sus cuentas, con el propósito de conservar y optimar sus recursos para el buen funcionamiento.

Figura. *El Ciclo de los créditos y cobranzas*



Fuente: *Revista Debitia*.

1.3.1.2. Cuentas por cobrar

Holmes (2016) hace mención de que las cuentas por cobrar derechos que están sujetos representan a ser reclamados debido a ventas realizadas, servicios

prestados, préstamos concedidos u otras situaciones similares.

Además, las cuentas por cobrar tienen un valor significativo como parte de los bienes circulantes de una organización, ya que representan el crédito extendido a los compradores a través de una cuenta disponible, como parte de las operaciones comerciales habituales de la organización, y por lo tanto son críticas para mantener una buena salud financiera y una adecuada liquidez.

Asimismo, Quiroz et al. (2020) se establece que las cuentas por cobrar representan los montos prestados a los clientes de una empresa o persona mediante la venta de bienes o servicios, ya sea de manera directa o indirecta; tales créditos o ventas a plazos se deben considerar como efectivo al momento de ingresar el monto a la empresa en forma efectiva.

Panez, Chacaliza , & y Asociados (2017) señalan que, un manejo eficiente de las cobranzas facilita a los usuarios cumplir con sus buenas obligaciones de manera oportuna y mantener una relación con la entidad. La gestión de cobros implica distintas etapas según el plazo y la duración del atraso en el pago.

A pesar de parecer sencilla, la gestión de cobros puede ser un proceso complejo que requiere de habilidades especializadas para llegar a acuerdos con los clientes y asegurar que se cumpla con sus obligaciones de pago. Si la gestión de cobros no se maneja adecuadamente, puede resultar en cuentas incobrables y ocasionar pérdidas importantes para la empresa.

Del mismo modo, se indica que la gestión de cobranzas implica una planificación cuidadosa y la creación de técnicas específicas para cada contexto con el objetivo de fomentar el cumplimiento del cliente en el pago de sus deudas con la entidad mediante políticas claras y distintas estrategias de cobro.

Las cuentas por cobrar surgen a partir de la venta de productos o servicios a crédito a los clientes, y se contabilizan como débitos al momento de recibir los pagos correspondientes. La rotación de cuentas por cobrar se refiere a la frecuencia con que se reciben los pagos durante el año y el tiempo que tarda en

hacerse efectivo, y se calcula mediante una fórmula que considera las ventas anuales a crédito y el saldo actual de las cuentas por cobrar (Nolazco, et al., 2020).

1.3.1.2.1 Clasificación de Cuentas por Cobrar

Holmes (2016) indica que las cuentas por cobrar se dividen en dos categorías claramente definidas, las cuales se clasifican en las secciones de activos corrientes y no corrientes en el Estado de Situación Financiera:

Cuentas por Cobrar a Corto Plazo

Estos tipos de cuentas son requeridos para estar disponibles durante el periodo contable actual y no se les permite tener un plazo mayor. Estas se reportan como activos exigibles en la sección de activo corriente del estado de situación financiera.

Cuentas por Cobrar a Largo Plazo

Estas cuentas están disponibles por un plazo mayor a un año y se deben presentar fuera de la categoría de activos circulantes en el estado financiero, es decir, en el Activo no Corriente con alta probabilidad de incobrabilidad.

Figura . Proceso integral de cobranzas



Fuente: Revistas Prestamosciaga.

1.3.1.3. Políticas de Crédito y Cobranza

Según Gutiérrez et al. (2021) refieren que las políticas de crédito son aquellas instrucciones técnicas a disposición del gerente de finanzas de una organización o empresa, que pueden ser utilizadas para brindar plazos de pago a un cliente específico o a un grupo de empresas selectivas. Se requiere la implementación de una política que establezca criterios de selección y estándares de crédito, así como las condiciones correspondientes.

Las políticas de crédito y cobranza son relevantes a lo largo de toda la empresa y han de ser diseñadas formalmente e implementadas por la alta gerencia. Habitualmente, el gerente de crédito y su equipo participarán en la formulación y establecimiento de las políticas correspondientes, en consulta con otros encargados de las áreas involucradas como (ventas, finanzas, entre otras).

Ludeña (2021) señala que la política de créditos y cobranzas se encarga de establecer las condiciones mínimas necesarias que se deben aplicar a los clientes para amortizar sus pagos de créditos:

- Comúnmente, se dan situaciones donde el cliente no lleva a cabo de manera oportuna la cancelación íntegra del crédito adquirido.
- En síntesis, la política de créditos consiste en regular los fondos crediticios que se intercambian en el mercado financiero.
- También puede llegar a estipular las condiciones del mismo o llegar a fijar los tipos de interés pagados por el dinero prestado.

Cobra (2018) Se señala que las políticas de cobranza corresponden a los procedimientos implementados por una empresa para recuperar las deudas que han sido otorgadas a sus clientes.

Según el objetivo que plantee la empresa, en relación a sus cobranzas, va a representar como un marco referencial para fijar sus políticas de cobro.

Figura 1 *Políticas de cobranza*



Fuente: Cobra, J. (2018).

Las políticas de cobranza necesitan comprender los siguientes aspectos fundamentales para tener un mejor control financiero:

- **Condiciones de venta:** en relación a la venta realizada al crédito, se deben definir las condiciones necesarias respecto al crédito que se brinda, las cuales incluyen: plazos, tasas de descuento, cronogramas de pago, lugar de pago del crédito, intereses, entre otras.
- **Plazos de cobro:** al momento de decidir cuándo comienza el proceso de cobros con el cliente, es menester establecer cuándo y de qué manera se realizará el cobro primario, es decir, cuánto tiempo después del período de vencimiento se debe continuar con las cuentas por cobrar a recuperar.

La duración depende del establecimiento de la empresa, que puede entre una semana, una quincena o en algunas ocasiones, un tiempo mayor.

Cobra (2018) De la misma manera, las políticas de cobranza presentan distintas características básicas como:

- **Restrictivas:** se caracterizan por la entrega del crédito en plazos muy pequeños y son estrictos y, por lo tanto, se utiliza una política de cobro agresivo.
- **Liberales:** A diferencia de las políticas anteriores, las liberales suelen ser cuantiosas, el crédito se otorga teniendo en cuenta las políticas de empresas competidoras, no se requiere un proceso de recuperación y los términos y condiciones para la cancelación de las deudas son flexibles y poco estrictos.
- **Racionales:** Estas empresas otorgan créditos adaptados al perfil del cliente y los costos asociados a la recuperación. Se realizan pensando en la capacidad de pago y ofrecen un margen de beneficio razonable.

1.3.1.4. Riesgo de crédito

Según Tesolato (2018) indica que el riesgo crediticio es la eventualidad de que no se haga efectivo el cumplimiento de una deuda específica, o el recibimiento de lo pactado sobre un particular instrumento financiero, por posibles razones como falta de solvencia, quiebra de empresa, u otro motivo alguno, por lo cual será necesario realizar las respectivas provisiones contables, así como los correspondientes castigos cuando correspondan.

En ese aspecto, toda gestión que realiza una entidad bancaria y se relacione a los compromisos de pago, se expone a que el usuario cuando el sujeto no pueda cumplir con sus obligaciones económicas en el momento adecuado y cumpliendo las condiciones establecidas a través de un acuerdo, lo que en consecuencia generará un déficit financiero.

Según Samaniego (2022) se indica que el riesgo de crédito se refiere a la probabilidad de una empresa de sufrir pérdidas en el proceso por el resultado

del no cumplimiento de pago por parte de un usuario externo en la realización de una operación de financiamiento por sus compras o ventas.

Lo cual manifiesta, que es un excelente indicador que puede evaluar las contingencias que tiene un adeudado de cumplir con sus obligaciones que tiene con una determinada institución financiera o acreedor, o, en otros términos, se menciona que el riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de que una empresa sufra pérdidas durante el proceso (Samaniego, 2022).

Flores y Campoverde (2021) manifiestan que el análisis de riesgo crediticio toma un papel clave en la toma de decisiones económicas y financieras realizada por el área de administración y finanzas de una organización, debido a que se tiene que tomar en cuenta que, al momento que incrementa el volumen de financiamiento, por ende, crece el riesgo, así como también la falta de cumplimiento de pagos influye negativamente en la liquidez.

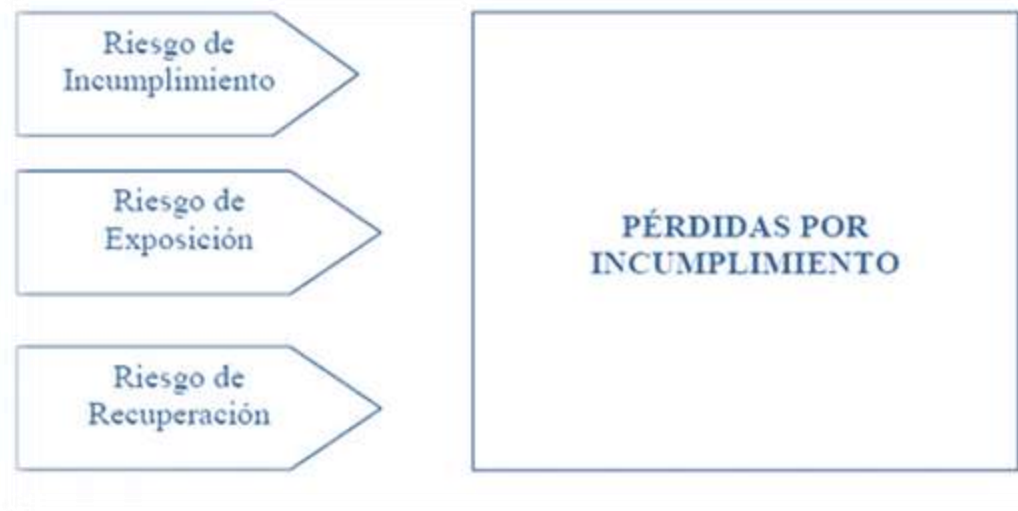
1.3.1.4.1. Clases de riesgos de crédito

Según Samaniego (2022) acorde al enfoque por el cual se evalúa el riesgo de crédito, se diferencian ciertos tipos; y en el ámbito de las entidades financieras, estos se distinguen en:

- Riesgo de migración: Señala la posible creación de un puntaje de crédito bajo. De ser así, el valor de activos emitidos tenderá a deteriorarse más rápidamente por efecto de su probable incobrabilidad.
- Riesgo de impago: refiere a la posibilidad de pérdida si una de las partes de una transacción financiera no cumple con el pago acordado, es decir, ha ingresado de manera temeraria a las provisiones por pérdidas.
- Riesgo de exposición: Indica la preocupación por los futuros pagos debido a las fluctuaciones del mercado o las mismas características del cliente adeudado o mal clasificado.

- Riesgo de recuero: en el caso de presentar garantías asociadas a la operación, surgirá también el riesgo de liquidez de la referida garantía.

Figura 2 *Riesgos crediticios*



Fuente: Cobra, J. (2018).

1.3.1.4.2. Gestión de riesgo crediticio

Según señalan Vilca y Torres (2021) la gestión de riesgo crediticio consiste en el procedimiento que permite mantener la adversidad o amenaza de un financiamiento o crédito según las medidas establecidas y diseñadas en las políticas y procedimientos internos para el logro de los índices de rentabilidad y efectividad, razón más que suficiente para evitar estas eventualidades.

Asimismo, es el tipo de gestión que tiene como propósito defender la capacidad patrimonial y financiera de una entidad en correspondencia con sus fines estratégicos. En relación con el riesgo de crédito, se tiene que involucrar los procesos a partir de la solicitud, seguimiento hasta el recuero de ser necesario; en otras palabras, todo el proceso o plazo del crédito.

Según García (2021) sostiene que la gestión de riesgo crediticio no es otra cosa que el procedimiento que se realiza para analizar la capacidad y el atrevimiento por parte de un cliente para cumplir con sus obligaciones.

Para realizar una gestión efectiva, las instituciones financieras requieren de la participación de individuos y entidades jurídicas, toda la data suficiente sobre su situación financiera actual, acoplando documentos que prueben sus ingresos; así como la revisión de su historial crediticio.

Este procedimiento para la gestión del riesgo de crédito se efectúa, teniendo en consideración los pasos siguientes:

- a. **Conocimiento del cliente.** Es un paso primordial, dado que coadyuva a recoger información sobre el obligado a cumplir con la deuda.

Habitualmente, los bancos u otro tipo de entidades financieras facilitan al cliente potencial un determinado formato para registrar la data necesaria, y de esta manera, efectuar la debida evaluación crediticia.

No obstante, a ello, las entidades financieras también deben verificar datos básicos como las deudas pendientes a través de páginas web del Estado y dependencias de calificación crediticia de prestigio.

- b. **Evaluación de la liquidez.** La liquidez del deudor o prestatario se evalúa a través del análisis de su información financiera.

Para ello es imperativo verificar los reportes financieros anuales e informes trimestrales de la persona o empresa, ya que los mismos brindarán la información sobre el actual escenario financiero.

- c. **Cuantificación de riesgos.** Dicha cuantificación involucra establecer la posibilidad de impago, el rendimiento de capital asociado al riesgo y la pérdida, por si el deudor u obligado no pague el préstamo.

- d. **Precio de oferta.** Determinar un precio justo favorece que la entidad financiera obtenga una devolución asociada al riesgo por el crédito concedido sin mayor tramitología para su recuperación.

- e. **Monitoreo posterior al crédito.** En la etapa final, la entidad financiera supervisa el crédito concedido al cliente, el índice de reembolso de las cuotas y la prontitud en la realización de los pagos.

1.3.1.5. Morosidad

Según Vilca y Torres (2021) indican que la morosidad consiste en el atraso de pago sobre un monto acordado por el adeudado, en el momento que un usuario, entidad o empresas realiza la solicitud de un crédito a una institución del sistema financiero, pacta un compromiso de pago tomando en cuenta la modalidad, monto, y plazos; pero este no efectúa lo tratado, lo cual influye en los recursos que posee la institución.

En palabras de Flores y Campoverde (2021) indican que, en la gestión financiera, es esencial considerar el índice de morosidad como uno de los factores más relevantes. Además, resulta relevante examinar la conexión que existe entre la cartera vencida y la cartera total como parte del análisis. Si este indicador es alto, la cartera se considera como incobrable y sufrirá una penalización.

En tal sentido, un factor importante que contribuye a la paralización o la bancarrota de las empresas es la presencia de un nivel elevado de impagos durante varios años contables sucesivos, que en muchos casos se deriva de la ausencia de políticas claras de las actividades crediticias, que lleven a un mínimo o al menos controlar el riesgo de crédito a partir de la venta realizada.

1.3.1.6. Importancia de la gestión de cuentas por cobrar

De acuerdo a Quiroz et al. (2020) Según se indica, una gestión inadecuada de las cuentas pendientes de pago puede desencadenar problemas financieros e incluso llevar a la quiebra de una empresa, lo que tiene un impacto mayor en negocios pequeños fracasan debido a sus debilidades en la

administración y políticas de cobros y en algunos casos, no poseen ninguna política de cobranza.

Según Castro (2021) De acuerdo con la información proporcionada, las cuentas pendientes de pago son valiosas para la empresa por representar recursos que se deben recuperar y un derecho a obtener beneficios por los bienes o servicios que se han proporcionado.

También son factores cruciales para conservar un flujo de efectivo saludable para las actividades de la compañía.

En tal sentido, se indica que la eficaz administración de las cuentas pendientes de pago es fundamental para la empresa, empezando desde el momento en que se realiza una venta y se emite la factura. Estas cuentas representan una parte esencial de los recursos bajo el control del cliente y, por lo tanto, se requiere una política administrativa y de cobranza bien estructurada y limitada en cuanto a los tiempos de pago, para garantizar que satisfagan las necesidades financieras de la organización.

Segmentación de los clientes

Según García (2021) Se afirma que cada cliente es único y que las circunstancias que llevaron a otorgarles un crédito son distintas para cada uno. Además, no se pueden anticipar las razones por las cuales un cliente puede caer en morosidad. Por esta razón, resulta esencial realizar una segmentación adecuada para manejar estos riesgos y en la cual se señale claramente condiciones como:

- Pretensiones de pago al crédito o al contado.
- Razones de la mora generada por los retrasos.
- Suficiencia de pago y liquidez oportuna.

De esta manera, se logrará establecer de manera clara y precisa las diversas fuentes de comunicación y los medios de pago necesarios, los cuales deben ser adaptados para satisfacer las necesidades de los clientes de manera más efectiva y segura.

En el caso de un cliente que ha caído en morosidad y necesita pagar su deuda, pero requiere de más tiempo y solvencia para hacerlo, la única opción necesaria sería otorgarle un nuevo plazo para cumplir con el pago.

Por otra parte, si los clientes están dispuestos a cancelar sus deudas, sin y no cuentan con la solvencia necesaria, ni la liquidez oportuna, se les puede brindar refinanciamiento, pero con menores intereses, y si no se logra que cancele su responsabilidad, entonces se estaría pensando en la vía judicial, de manera que la pretensión de pago se reduzca, haciendo, por lo tanto, más severas las cobranzas y de manera compulsiva.

Acciones motivadoras

Incluirá la realización de una serie de tareas y responsabilidades que buscan motivar a los clientes a realizar sus pagos. Estas actividades podrían incluir la disminución de los intereses de las deudas de manera significativa, con la condición de no informar a las agencias de riesgo crediticio, o incluso podría contemplar la opción de renegociar la deuda.

Alternativas de pago

Es fundamental considerar alternativas de pago eficientes y adaptadas a las necesidades del cliente al renegociar un contrato, lo que implicará fortalecer la gestión de cobranza. Esto va más allá de refinanciar o modificar la deuda, y puede incluir opciones como pequeñas cuotas dentro de un plazo limitado.

Asimismo, se propone que las alternativas para lograr mejores resultados en el caso de morosos incluyen otorgar meses adicionales como periodo de gracia y reducir mejorado los intereses. Sin embargo, es esencial que estas estrategias se basen en una evaluación reflexiva para beneficio tanto del deudor como del acreedor, y que la comunicación con el cliente sea respetuosa y efectiva en todo momento.

Procesos de gestión de cobranzas

Lenta (2018), las actividades de las cobranzas de deuda, las gestiones

relacionadas con falta de cumplimiento de pagos por parte de un cliente comienzan cuando la empresa asume la gestión de la situación posterior. Es importante informar al cliente de su situación atrasada en un tiempo prudente y ofrecer todas las opciones posibles para regularizar la situación, con los menores intereses.

Dentro de estas gestiones se tendrán que emplear diferentes formas para lograr el mejor y mayor acercamiento con los clientes, ya sea por medio de llamadas telefónicas, mensajes de texto, correos electrónicos o visitas a sus hogares, se busca establecer una comunicación con los clientes, y eventualmente a sus centros de labores, pero si ser inoportunos, considerando que ahora la legislación defiende la privacidad del deudor.

Por esta razón, se tiene que, aparte de contar con una adecuada y actualizada información de los clientes, quienes tienen bajo su responsabilidad la tarea de realizar las cobranzas morosas, deberán conocer todas las reglamentaciones al respecto, y con el conocimiento absoluto de los recursos de la organización, así como de las herramientas de cobro que va a utilizar.

1.3.2. Liquidez

1.3.2.1. Definición

Quiroz et al. (2020) mencionan que es la capacidad que posee cada empresa a fin de solventar de modo oportuno y satisfactorio sus necesidades financieras, en ese sentido, se evalúa su capacidad para liquidar en total, sus obligaciones a corto periodo, en base a la debida y eficiente conversión de sus activos circulantes o exigibles en dinero líquido.

Asimismo, es la disposición por la cual un activo puede transformarse en un medio de intercambio en una operación comercial; dicha conversión es el dinero puesto que se trata de un activo disponible de generar líquido; en este sentido, se puede decir que la liquidez es la capacidad que tiene una empresa para cumplir en tiempo y forma con sus responsabilidades a corto plazo.

Luna (2018), Según la afirmación, la liquidez en una empresa hace referencia a su capacidad financiera para generar fondos rápidamente y cumplir con las obligaciones de pago a corto y mediano plazo. Se refiere a la facilidad con la que se pueden convertir los activos corrientes en efectivo o su equivalente para atender las deudas y obligaciones de la empresa. En conclusión, la liquidez es esencial para garantizar la estabilidad financiera de la empresa y cumplir con sus compromisos de manera efectiva.

En tal sentido, la liquidez se relaciona con la capacidad de los activos corrientes para transformarse en efectivo rápidamente y sin pérdida significativa de su valor residual. Esto implica que cuanto más sencillo sea convertir los activos corrientes en efectivo, mayor será la liquidez. Existen otros tipos de activos, pero los que mayor importancia tienen son aquellos que pueden venderse o enajenarse sin generar costos negativos o irrecuperables para la empresa.

El valor de liquidez de un activo está relacionado con la cantidad que se puede obtener por él en el mercado. Es importante tener en cuenta que obtener fondos de una entidad bancaria puede llevar tiempo. Por esta razón, el efectivo es considerado el producto más líquido. Sin embargo, existen otros instrumentos financieros como los bonos soberanos que también poseen cierto grado de liquidez, los bonos privados, las acciones, la enajenación de inmovilizados materiales, y los certificados bancarios.

Finalmente se puede señalar que la liquidez en general, sea corriente o de mediano plazo, requiere demasiada atención por parte de la gerencia, se puede decir que el análisis financiero proporciona las herramientas necesarias para calcular el grado de liquidez de una empresa de manera precisa y estas se encuentran básicamente relacionadas con las deudas a corto plazo, pero cuidando de no generar grandes servicios de deudas, considerando la alta carga financiera que al final generan.

Morí et al. (2021) definen a la liquidez como:

- El recurso que necesita toda empresa para saber enfrentar sus obligaciones

y adeudos de tiempo corto.

- Se deduce además que es el activo que corresponde a efectivo o que puede convertirse como tal en el poco tiempo necesario.
- Por consiguiente, se define como todo lo que cuenta una entidad como liquidez y efectivo existente, para hacer uso en un año como máximo.

Es necesario distinguir este término de la solvencia, que utiliza los activos no corrientes para solventar los compromisos; de la misma manera, la liquidez está aunada al rendimiento económico, más no señala que estas dos nociones signifiquen lo mismo; ya que la primera refiere a la conversión de un activo de la empresa en capital, mientras que el segundo, se basa principalmente a las ganancias obtenidas.

En ese tenor, la liquidez se define como la habilidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo. Es decir, se refiere a la facilidad con la que los activos pueden convertirse en efectivo en un tiempo cercano (Morí, et al. 2021).

Granel (2020), señala que la liquidez se trata de una herramienta de administración que se emplea para satisfacer las necesidades financieras inmediatas de la empresa, la misma que además tiene las siguientes finalidades financieras:

- Viene a ser el resultado de la negociación de los inmovilizados materiales e inmateriales con la finalidad de ser transformados en efectivo de manera inmediata para atender las necesidades de caja.
- Es la suficiencia de una empresa para generar liquidez de manera inmediata y lograr atender las deudas de manera inmediata o a corto plazo, es decir, sanear todos aquellos pasivos que pueden generar inconvenientes.
- Viene a ser la disposición en la que un activo corriente puede transformarse en activo circulante, en tanto reside en los siguientes criterios:

- El tiempo para que el activo se transforme en liquidez.
 - No desgastar el activo corriente al realizar su alteración financiera
- La liquidez se refiere al impacto que tienen los activos corrientes cuando se convierten en efectivo, sin considerar su depreciación. La liquidez aumenta cuanto menos tiempo se tarde en convertir el activo en efectivo.

Es importante tener en cuenta que la falta de liquidez es un problema importante que enfrentan muchas empresas. Esta situación se debe en gran medida a la demora en los pagos por parte de los clientes, lo que puede llevar a la acumulación de deudas y obligaciones que podrían tener un efecto negativo en la empresa.

1.3.2.2. Dimensiones de liquidez

Como indican Quiroz et al. (2020) la liquidez se compone de cuatro dimensiones, las mismas que se detalla en adelante:

- **Liquidez corriente:** Se trata de la capacidad de los activos de la empresa para ser convertidos en efectivo en un corto plazo, con el fin de cumplir con sus obligaciones más inminentes, como el pago de deudas o compromisos financieros.
- **Liquidez ácida.** Se trata de la habilidad de la empresa de emplear sus activos corrientes para cumplir con sus compromisos y deudas a corto plazo, lo que le permite alcanzar solvencia de manera inmediata. En otras palabras, se refiere a la capacidad que tiene la empresa de utilizar sus activos más líquidos para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas.

La fórmula para obtener este valor consiste en restar el inventario de los activos circulantes y dividir el resultado entre los pasivos circulantes. El objetivo es lograr un valor igual a 1, lo que indica una solvencia adecuada de la empresa. Es decir, se trata de una operación que implica la combinación de activos corrientes y pasivos corrientes con el fin de obtener un valor óptimo que indique la solvencia

de la empresa, pero un índice más bajo no necesariamente indica inconvenientes financieros, porque no determina la liquidez total disponible del negocio.

- **Cobertura de deuda total.** Este término se utiliza para describir la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones totales utilizando sus activos corrientes. En otras palabras, se refiere a la habilidad de la empresa para liquidar completamente sus deudas utilizando sus activos más líquidos.
- **Liquidez inmediata.** Se trata de los recursos disponibles poseídos por la empresa para solventar sus pagos corrientes con dinero inmediato.

1.3.1.7. Características de la liquidez

Según Chávez (2021) señala las siguientes características de la liquidez:

- La cualidad que necesita toda empresa o persona para obtener dinero en líquido, es decir que son activos corrientes que se pueden vender momentáneamente, de manera definitiva, pero con bastante facilidad.
- Esta prontitud estriba de la sencillez del proceso de compra / venta de dichos activos corrientes que son los que finalmente van a generar liquidez inmediata, en tanto cubran además todas las deudas y obligaciones de la empresa.
- La liquidez garantiza el cumplimiento de los adeudos a plazo cercano, desde el ámbito empresarial, familiar o particular, dando la respectiva solvencia.
- Las comisiones por activos líquidos son bajas. Esto significa que no mantienen pérdidas relevantes al convertirse en efectivo, siendo positivo.
- La venta rápida del activo no significa precisamente que tenga buena liquidez, pues puede ocurrir que dicho activo se venda a un precio inferior de lo real por necesidades especiales del propietario.

1.3.1.8. Ventajas de la liquidez

Entre las principales ventajas que conlleva mantener una adecuada

liquidez consisten en: (Chávez, 2021)

- Facilita a la empresa o persona frente a sus gastos recurrentes, lo que le permite estar preparada para solventar de forma efectiva cualquier emergencia que pudiera presentarse. En otras palabras, se trata de su capacidad para responder ante situaciones imprevistas mediante el pago oportuno de sus obligaciones corrientes y facilitando la financiación de las actividades empresariales.
- Disponer de una efectiva liquidez es la manera de mostrar que la empresa pueda operar sin inconvenientes financieros, lo que aporta a una buena imagen empresarial y genera en los inversionistas comodidad, además de captar a otros potenciales inversores.

Partidas que integran la liquidez

Granel (2020), indica que los componentes específicos que conforman la liquidez total de la entidad requieren que tanto los gerentes generales como los financieros comprendan la importancia y la habilidad que tienen para satisfacer adecuadamente las obligaciones corrientes. En otras palabras, se hace énfasis en la necesidad de que los encargados de la gestión y finanzas de la empresa estén conscientes de la capacidad y obligación de cumplir con las deudas y compromisos a corto plazo, es decir, conocer debidamente, cuánta liquidez tienen y cuanta es la que requieren para asumir sus compromisos más apremiantes y sin ningún tipo de inconvenientes.

Estos procesos requieren de una óptima generación de liquidez para atender de manera urgente las obligaciones de las planillas, las acreencias con los trabajadores, el pago de impuestos, las compras de las materias primas, mercaderías, pago de los créditos y préstamos a los bancos, inversiones en inmovilizados materiales, suministros diversos, pagos de las participaciones a los trabajadores y de dividendos a los accionistas, etc.

Las partidas completamente líquidas son esenciales para mantener activo el proceso productivo o las actividades comerciales, y la importancia de la

liquidez es aún mayor para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), debido a su necesidad de reinvertir rápidamente en sus inventarios y mantener una alta rotación. En consecuencia, la liquidez se vuelve fundamental para garantizar la continuidad de sus operaciones comerciales. En otras palabras, para las PYMES es crucial contar con una adecuada liquidez ya que necesitan reinvertir con rapidez para mantener el alto volumen de rotación de sus inventarios, lo que, a su vez, asegura la permanencia de sus actividades comerciales.

Por lo tanto, la insuficiente liquidez les va a limitar, en definitiva, el poder aprovechar las múltiples oportunidades que tienen para generar excedentes de caja, en caso contrario, la suficiente liquidez les va a permitir cumplir con las obligaciones, y mantener las operaciones en condiciones totalmente optimas.

Por tales consideraciones, la falta de liquidez total en las PYMES aumenta la probabilidad de que cierre de inmediato debido al incumplimiento con sus acreedores y proveedores. Si se llega a este escenario no deseado de insuficiencia de liquidez, se debe hacer todo lo posible para revertir la situación y mantener la sostenibilidad de la empresa.

Rodríguez (2019), señala que las partidas que componen la liquidez de la empresa en tanto se les considera como activos circulantes son:

- Efectivo y equivalentes de efectivo: son las partidas más importantes para la gestión operativa de la empresa, es decir, se utilizan para atender el sistema de pago de los compromisos inmediatos asumidos, conformados básicamente por los pasivos corrientes, por obligaciones o por deudas.

Depósitos bancarios: las entidades financieras sin excepción brindan una serie de productos como certificados bancarios en moneda nacional o en moneda extranjera, estos son instrumentos financieros que se utilizan para captar fondos en instituciones financieras, como por ejemplo cuentas de ahorro que pagan intereses y depósitos a plazo fijo. En resumen, se trata de los medios mediante los cuales las instituciones financieras acceden a fondos,

como son las cuentas de ahorro remuneradas y depósitos a plazo fijo, y a plazos fijos, con tasas de interés que son altamente preferenciales por ser clientes importantes.

- Inversiones financieras corrientes: Se refiere a las cuentas o partidas que permiten a las empresas obtener ganancias a partir de la liquidez, mediante la inversión en acciones, bonos u otros instrumentos financieros que se pueden convertir en efectivo de manera inmediata. En otras palabras, se trata de los recursos financieros que las empresas utilizan para obtener beneficios a partir de la liquidez, a través de la compra de activos financieros que pueden ser fácilmente convertidos en efectivo.
- Créditos a los clientes: son las partidas que representan las ventas realizadas al crédito y de las cuales se otorga al comprador un plazo determinado para pagarlas, evitando ante todo que estas cuentas caigan en incobrabilidad o se conviertan rápidamente en morosas o de difícil recuperación.
- Además, las entidades financieras brindan instrumentos como el factoring, las facturas negociables, los warrants y las letras en descuento, mediante los cuales se les adelanta a los clientes el valor de estos documentos antes de su vencimiento, siendo una herramienta generadora de alta liquidez que les va a permitir a las empresas solucionar sus necesidades de efectivo.
- Inventarios: son las partidas que representan las existencias de mercaderías, materias primas, insumos y suministros diversos, que se pueden disponer de manera inmediata para su transformación o venta y que se documentan de acuerdo a su condición de fabricación, en tránsito, en proceso, o ya terminadas para su respectiva comercialización y en las mejores condiciones.
- Las entidades bancarias o financieras las instituciones financieras otorgan diversos tipos de financiamiento para diferentes propósitos, como transformar materia prima o adquirir mercancías, los cuales junto con la mano de obra conforman el capital de trabajo de la empresa, el cual se utiliza para su comercialización. En resumen, se trata de la obtención de financiamiento por parte de la empresa para transformar materia prima o adquirir productos con

el fin de comercializarlos, el cual se combina con la mano de obra para conformar el capital de trabajo de la empresa.

- Otros activos disponibles: son las partidas que comprenden aquellos activos que suelen convertirse en efectivo en el corto plazo, como los inventarios por recibir, la producción en proceso, los sub productos, la enajenación de bienes del inmovilizado material, algunas partidas de los intangibles, etc.

Fuentes para obtener liquidez inmediata

Rodríguez (2019), señala que es importante en primer lugar, Es esencial tener conocimiento sobre las características de los métodos más importantes que una empresa puede utilizar para obtener liquidez, lo que implica comprender la capacidad efectiva de la empresa para generar ganancias operativas, las cuales se calculan antes de deducir los intereses, impuestos, devaluaciones y amortizaciones, lo que se conoce como EBITDA. Este índice representa el equilibrio entre los ingresos y los gastos de la compañía. En resumen, se trata de un análisis de la capacidad real de la empresa para generar ganancias, antes de deducir los costos asociados a los intereses, impuestos y depreciaciones, representado por el índice conocido como EBITDA, lo que refleja el balance entre los ingresos y los gastos, cuyo equilibrio contribuye a mantener una buena posición financiera.

Se debe señalar que, Si el ciclo normal de operaciones no genera suficientes flujos de caja, es necesario buscar financiamiento a través de entidades financieras para acceder a créditos a corto plazo que puedan cubrir el tipo de inmovilizado o gasto que se necesita financiar. Sin embargo, estos créditos deben ser pagados en función de la generación futura de los flujos esperados, lo que depende del tipo de inmovilizado o gasto que se esté financiando.

Por lo tanto, es importante señalar que, existen otras fuentes inmediatas de obtener liquidez para una empresa, o para una PYME, sea cual sea su tipo

de actividad o giro del negocio:

- Venta de algunos inmovilizados dados de baja, o comúnmente llamado enajenación de activos fijos.
- Incremento del capital social por nuevas aportaciones de los socios o de nuevos aportes por parte de nuevos accionistas.
- Pagos a cuenta por parte de los clientes, cobranzas realizadas mediante los instrumentos financieros de factoring, facturas negociables, letras en descuento, adelantos de cobranzas, descuentos por pronto pago, etc.
- Créditos de instituciones financieras y de Caja Municipales a través de financiamientos mediante Préstamos, Pagarés, Pagarés revolventes, Leasing, Leaseback, Warrants, Factoring, etc.

En tal sentido cabe mencionar que un Estado de Flujo de Efectivo o de Caja defensiva se debe representar por:

(+) Utilidad operativa

(-) Amortizaciones y depreciaciones

Estado de Flujo de Efectivo = EBITDA

(-) Intereses, dividendos, impuestos

= Fondos netos generados en operaciones

(+) Cambios en otros activos corrientes y en otros pasivos corrientes

Fondos después de operaciones corrientes

(-) Gastos en usos operativos

Fondos antes de financiamiento

(+) Ingresos de otras fuentes operativas

| |
|--|
| Cambio en caja e inversiones temporales |
|--|

1.3.1.9. Cálculo del índice de liquidez

Banzer (2019) señala que el cálculo de la liquidez se realiza tomando en cuenta tres indicadores financieros siguientes:

Razón corriente: se utiliza para fijar la cantidad de activos que tiene una empresa para resguardar los pasivos corrientes totales.

Su fórmula es:

| |
|--|
| $\text{Razón corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$ |
|--|

A medida que aumenta el monto, también aumenta la capacidad de la entidad para pagar sus deudas. El puntaje estimado es de 1.5. En resumen, el monto influye en la capacidad de la entidad para pagar su deuda y esto se refleja en un puntaje estimado de 1.5.

Capital de trabajo: este índice establece el monto de activos disponibles en la empresa después de desembolsar el total de pasivos a largo plazo.

Su fórmula es:

| |
|---|
| $\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$ |
|---|

Prueba ácida: este indicador representa el avance de la proporción actual, pero substrayendo las existencias, por lo que generalmente, viene a ser el menos líquido de los activos circulantes.

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo corriente}$$

1.3.1.10. Importancia de la liquidez

Lanzagorta (2022) indica que la liquidez hace referencia a la calidad de los activos, los cuales pueden ser fácilmente convertidos en efectivo sin que su valor disminuya significativamente. En otras palabras, se trata de la capacidad de un activo para ser rápidamente convertido en efectivo sin sufrir una pérdida importante en su valor.

Este último se enfatiza dado que es la característica esencial para determinar debidamente su especial importancia:

- Una empresa puede invertir en acciones a través de su patrimonio, que pueden liquidarse en un corto período de tiempo.
- Pero no se reconocen parte de los activos líquidos porque su valor es muy volátil. Si tiene que venderlos en un mal tiempo, es posible que deba asumir una gran pérdida y ese no es el punto.
- Lo contrario: debe haber liquidez para evitar este tipo de casos. En ese sentido, la iliquidez podría afectar a las empresas de diversas formas, por situaciones no previstas o de emergencia.
- Por ello es muy importante conservar un porcentaje líquido en las empresas. Asimismo, se debe aclarar que muchos patrimonios importantes se han construido, necesariamente, por empresas que han podido beneficiarse de las oportunidades que brinda las situaciones difíciles.

Para Muñoz (2022) Indica que una buena gestión de la liquidez es crucial para cualquier empresa, sobre todo, a las pequeñas y medianas empresas que

deben cumplir con ciertos patrones particulares para mantener su solvencia financiera. En otras palabras, se hace referencia a la necesidad de que las pequeñas y medianas empresas sigan ciertos patrones específicos para mantener su estabilidad económica:

- Se puede utilizar para certificar que las empresas están en capacidad de contar con fondos necesarios para cumplir con sus obligaciones y deudas, de manera que puedan continuar con sus actividades y provisiones diarias de forma normal. En resumen, este proceso permite asegurar que las empresas cuenten con el efectivo necesario para mantener su solvencia financiera y funcionamiento normal.
- Brinda la posibilidad de obtener descuentos en los prepagos con proveedores, siempre y cuando se efectúe el pago de las facturas antes de los plazos establecidos. Es decir, al realizar los pagos en un tiempo anterior, se pueden recibir bonificaciones o descuentos adicionales en los próximos prepagos que se realicen.
- Aumenta la confianza de los inversionistas y entidades financieras al garantizar la estabilidad financiera de la empresa. Así como en las finanzas personales, mantenga un adecuado control de la liquidez y un equilibrio entre ingresos y gastos contribuya a generar confianza ya mantener una buena reputación financiera, lo que resulta fundamental en la atracción y retención de inversionistas e instituciones financieras.
- Aumenta la claridad del futuro de la empresa al permitir que la gerencia tome mejores decisiones para lograr su crecimiento y estabilidad. En resumen, el proceso de planificación ayuda a la empresa a establecer y lograr sus objetivos a largo plazo, lo que fortalece su habilidad para enfrentar de manera efectiva futuros desafíos y oportunidades. Este proceso contribuye a crear una visión clara de la situación actual y futura de la empresa, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas y fundamentadas. En otras palabras, la planificación es fundamental para que una empresa pueda

definir y alcanzar sus metas a largo plazo, lo que a su vez mejora su capacidad para responder efectivamente ante futuros retos y oportunidades.

- En consecuencia, la gestión de la liquidez es crucial tanto para demostrar la solidez financiera de una empresa como para evitar problemas de falta de fondos en momentos críticos. Es considerada una práctica efectiva para prevenir situaciones de falta de liquidez. En resumen, la administración adecuada de la liquidez es esencial para demostrar la estabilidad financiera de la empresa y prevenir problemas de falta de fondos en momentos clave.

1.3.1.11. Ratios Financieros

De acuerdo a Sáenz y Sáenz (2019), es necesario tener en cuenta los ratios financieros indicados para llevar a cabo una adecuada evaluación de la información financiera:

Ratio de Liquidez: resalta la importancia de evaluar la liquidez de una empresa para demostrar su capacidad de pago de deudas a corto plazo en un tiempo cercano. Dado que las empresas suelen requerir préstamos a corto plazo para convertir activos corrientes en efectivo y cumplir con sus deudas totales, es fundamental considerar el índice de solvencia de 1 como aceptable en la medida de la liquidez general en la mayoría de los casos. En otras palabras, el texto destaca la relevancia de medir la liquidez de la empresa para comprobar su capacidad de pagar sus deudas a corto plazo y convertir activos corrientes en efectivo, lo que conduce a considerar el índice de solvencia de 1 como adecuado para la medida de la liquidez general:

$$Liquidez\ general = \frac{Activo\ circulante}{Pasivo\ circulante} = VECS$$

Ratio de la Prueba Acida: señala que existe un indicador financiero similar al índice general de liquidez que excluye el inventario justo a tiempo de las existencias. Este indicador se considera una medida más precisa de la liquidez de la empresa y no debería ser menor a 1, ya que se utiliza para

determinar la capacidad de la empresa de cubrir sus deudas a corto plazo. Al eliminar el inventario justo a tiempo de las existencias, este indicador proporciona una evaluación más precisa de la capacidad de la empresa para mantener su liquidez y pagar sus deudas a corto plazo. En conclusión, este índice financiero permite evaluar con más precisión la capacidad de la empresa para mantener su liquidez y cumplir con sus deudas a corto plazo al excluir el inventario justo a tiempo de las existencias:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{VECES}$$

Ratio Capital de trabajo: Establece que el indicador en cuestión permite calcular la capacidad de la empresa para cumplir puntualmente con sus deudas y refleja la libertad de gestión en relación con los acreedores y la capacidad de cumplir con obligaciones a corto plazo. En resumen, este índice se usa para evaluar la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo y mantener su solvencia financiera con sus acreedores. Esto evidencia la capacidad de la empresa para manejar sus finanzas con los acreedores y garantizar el cumplimiento efectivo de sus compromisos de corto plazo:

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

Ratio de Rendimiento: El fragmento indica que este indicador financiero evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios y analiza los resultados financieros por separado en función de las decisiones de financiamiento y de la política de gestión de los recursos propios. En resumen, este indicador se utiliza para evaluar el rendimiento financiero de la empresa y su capacidad de generar beneficios según las decisiones de financiamiento tomadas y políticas de gestión de recursos propios. Se analizan los resultados financieros generados de manera individual para evaluar cómo cada decisión de financiamiento y gestión de los recursos propios ha contribuido al desempeño general de la empresa. Esto ayuda a comprender qué decisiones clave han

tenido un impacto significativo en la generación de beneficios.

$$\text{Beneficio bruto (antes de intereses e impuestos) / activo total}$$

Ratio Rendimiento sobre el Patrimonio: Este indicador mide la capacidad de la empresa para generar un retorno de inversión para sus accionistas comunes. Un índice más alto se considera más favorable debido a que aportará mayores beneficios para los propietarios y mejor rendimiento para la empresa. En otras palabras, este indicador se utiliza para evaluar la capacidad de la empresa para generar ganancias que sean beneficiosas para los accionistas comunes. Es preferible tener un índice más alto para lograr mayores beneficios y mejores resultados a largo plazo, lo que es fundamental para asegurar el éxito a largo plazo de la empresa y maximizar el valor de los accionistas:

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital o Patrimonio}} = \%$$

Ratio Rendimiento sobre la inversión: Este índice llamado ROI o retorno de inversión, que evalúa la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus activos generales. Este indicador mide la efectividad de la empresa en convertir sus activos existentes en ganancia, y un índice más alto indica mejores resultados en términos de generación de utilidades. En resumen, se utiliza para analizar la capacidad de la empresa para generar ganancias con los activos existentes y se considera preferible tener un índice más alto para lograr mejores resultados financieros:

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{activo total}} = \%$$

Ratio Utilidad de las Ventas: este índice evalúa la capacidad de la compañía para obtener ingresos, en otro término, muestra la utilidad que recibe

la misma por cada moneda de venta realizada. Se halla dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos.

$$Utilidad\ ventas = \frac{Ut.\ Antes\ De\ Intereses\ E\ Impuestos}{Ventas} = \%$$

Ratio Margen Bruto: se refiere a una razón financiera que combina los ingresos con los costos de ventas, y muestra la utilidad obtenida por cada unidad monetaria de ventas una vez cubiertos los costos de cada inventario vendible. En resumen, este indicador se utiliza para medir la eficacia de la empresa en generar ganancias por cada unidad vendida después de cubrir todos los costos directos asociados con la venta. Un valor más alto para este indicador indica que la empresa es capaz de obtener un mayor beneficio por cada venta. Esto brinda una valiosa métrica sobre la eficiencia y rentabilidad de la empresa en la comercialización de sus productos o servicios.

$$Margen\ bruto = \frac{Ventas - Costos\ De\ Ventas}{Ventas} = \%$$

Ratio Margen Neto: Este indicador financiero que combina los ingresos netos con las ventas y muestra la cantidad de ganancia por cada unidad monetaria de ventas a través del cálculo de los porcentajes correspondientes a cada unidad de medida, los cuales se restan de los gastos e impuestos correspondientes. Este índice se utiliza para medir la rentabilidad de la empresa en términos de la cantidad de ganancias que se obtienen por cada unidad monetaria de ventas, considerando los costos e impuestos asociados. El objetivo es obtener un valor alto para este indicador, lo que significa que la empresa puede obtener una mayor ganancia por cada unidad vendida. Este indicador es importante para evaluar el desempeño de la empresa y su capacidad para generar ganancias de manera sostenible.

$$Margen\ neto\ de\ utilidad = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas} = \%$$

Objetivos de los Ratios Financieros

Roldán (2017), menciona que el propósito central de la administración de los indicadores financieros en las empresas es:

- se refiere a la importancia de obtener información de manera oportuna para que los interesados puedan tomar las decisiones más importantes, de acuerdo a la posición actual de la empresa. La utilidad de esta información depende de la situación actual de la empresa y puede ser crucial para la toma de decisiones informadas para maximizar el valor de la empresa y asegurar su éxito a largo plazo.
- Va a permitir que las empresas los utilicen con la finalidad de:
 - Mejorar la gestión de la empresa, corrigiendo ciertos desequilibrios financieros presentados en los procesos.
 - Prevenir posibles riesgos, y de esta manera aprovechar las mejores oportunidades para optimizar los resultados.
 - Incrementar los resultados, y para lo cual se deberán minimizar los costos y gastos operativos en aras de mejorar las utilidades.
- Una buena gestión de las ratios financieras como un pilar fundamental en la planificación, corrección, mejora y adecuada gestión de la información financiera de una empresa. Esta gestión se debe hacer tomando en cuenta la utilidad que se le va a dar a dicha información en la toma de decisiones, lo que puede ser crucial para lograr el éxito financiero a largo plazo de la empresa.
- garantizar que los actores externos utilicen estos datos para comprender la verdadera posición de la empresa y su desempeño futuro, así tenemos que a un inversionista le interesa conocer su estado situacional y su estado de resultados, con la finalidad de ver si vale o no la pena invertir.

- Evaluar debidamente el interés que genera en la empresa la gestión de las ratios financieras, así como en los usuarios externos, como proveedores, acreedores, inversionistas, entidades reguladoras y tributarias.

Cabe señalar finalmente que las ratios financieras de varios ejercicios también sirven para manifestar crecimientos o disminuciones de los saldos contables, y su evaluación permitirá anticipar problemas financieros de iliquidez, así como encontrar las mejores soluciones para optimizar los resultados en el corto y mediano plazo, sin dejar de considerar que las ratios financieras darán señales inmediatas de cuando las empresas tienen serios problemas.

En tanto no se debe dejar de mencionar que, Aunque hay varias ratios financieras que las empresas utilizan para analizar su situación financiera, cada una de ellas debe determinar cuál información es más relevante y útil para su situación particular. Por lo tanto, es importante que las empresas decidan cuáles son los índices que deben incluir en su cuadro de mando financiero en función de su análisis financiero específico, debiendo señalarse que, las medidas de control financiero servirán para proyectar los resultados finales y corrigiendo ante todo las desviaciones.

1.4. Formulación del Problema.

¿En qué medida la adecuada gestión de las cuentas por cobrar tendrá influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

Justificación Teórica.

El objetivo de la investigación propuesta es brindar una justificación teórica que permita determinar en qué medida una gestión adecuada de las cuentas por cobrar afectará la liquidez de Valman Corporation EIRL, una empresa de Chiclayo durante el año 2021. Se utilizarán teorías relacionadas con

las variables independientes y dependientes, citando a autores y estudios previos para abordar la problemática planteada. Se ha elegido cuidadosamente una selección exitosa de referencias bibliográficas para lograr los mejores resultados y ofrecer las mejores estrategias para recuperar las cuentas por cobrar y, en última instancia, contribuir al financiero de la empresa.

Justificación Práctica.

La investigación propuesta tiene importancia práctica, ya que ayudará a Valman Corporation EIRL a contar con herramientas de gestión efectivas para recuperar sus cuentas por cobrar, reducir sus índices de morosidad y establecer políticas de ventas, créditos y cobranzas que sean exitosas. Todo esto tendrá un impacto positivo en la situación financiera de la empresa, asegurando que tenga más recursos para abordar sus necesidades de efectivo y consolidar su fortaleza financiera en general, en tanto, le permitirá contar asimismo, con nuevas políticas de gestión operativa y administrativa que van a coadyuvar al logro de los objetivos trazados, y además, por que se le puede considerar como una de las actividades más expeditiva para sus intereses empresariales.

Justificación Metodológica

La investigación cuenta con justificación metodológica, dado que se basa en un estudio científico que utiliza información validada por el propietario de Valman Corporation EIRL. El enfoque de la investigación es cuantitativo y descriptivo con diseño No Experimental. Asimismo, debido a que se busca proporcionar a la empresa una herramienta de gestión eficaz para recuperar sus cuentas por cobrar y aumentar su liquidez al disminuir la morosidad de sus cobranzas, se considera una investigación propositiva. En resumen, la investigación será rigurosa en sus métodos, validando su contenido y obteniendo soluciones prácticas para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Justificación Social

La investigación tiene una justificación social, ya que permitirá compartir mis conocimientos y experiencia adquiridos en la Escuela de Contabilidad de la

Universidad Señor de Sipán con la empresa investigada, así como con alumnos y personal docente, investigadores y la sociedad en general que estén interesados en el tema de estudio. Su enfoque se centrará en la manera adecuada de articular las ventas al crédito para prevenir la incobrabilidad y reducir los índices de morosidad necesarios. En resumen, la investigación aportará una contribución significativa en términos sociales al transmitir enseñanzas valiosas a diferentes grupos interesados en el tema.

Importancia

La importancia de la investigación radica en la determinación del impacto que tendrá una gestión adecuada de las cuentas por cobrar en la liquidez de Valman Corporation EIRL de Chiclayo en 2021. Esto se llevará a cabo mediante la implementación de estrategias efectivas de gestión de cobranzas. En términos generales, la investigación buscará demostrar la relación directa entre la gestión adecuada de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, lo cual tiene una gran importancia para su éxito financiero.

Es por estas consideraciones que, se deberán aplicar adecuadas políticas de recuperación de deudas, en busca de solucionar de manera ágil la problemática descubierta, se emplearán soluciones que podrían ser útiles también en otras compañías que comparten el mismo sector o en aquellas que proveen de este tipo de inventarios.

1.6 Hipótesis.

Hipótesis Hi

Es posible afirmar que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar de Valman Corporation E.I.R.L tendrá un impacto directo en su liquidez, Chiclayo 2021.

Hipótesis Ho

Sería incorrecto afirmar que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar de Valman Corporation E.I.R.L no tendrá un impacto en su liquidez,

Chiclayo 2021.

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivos General

Determinar la influencia de la adecuada gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021.

1.7.2. Objetivos Específicos

Analizar el nivel en que se encuentran las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021.

Establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021.

El propósito de evaluar la información financiera de Valman Corporation E.I.R.L en Chiclayo en el ejercicio 2021, es proponer estrategias que permitan reducir significativamente las cuentas por cobrar de la empresa.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

2.1.1. Tipo de investigación

Cuantitativa

La investigación presentó un enfoque cuantitativo, porque ha permitido medir las variables de estudio en base a datos cuantitativos, observando y describiendo se busca elaborar una descripción diferente y original de los datos recopilados sobre las variables de gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L, sin pretender influir de ninguna manera y forma sobre las mismas.

En este contexto, una manera de definir la investigación cuantitativa es como aquella que se centra en números para explorar, analizar objetivamente y

comparar información pertinente. Dichos métodos de análisis son utilizados en múltiples campos científicos para establecer parámetros de investigación que identifiquen con claridad las variables en juego. En resumen, la investigación cuantitativa se centra en la utilización de métodos numéricos y estadísticos para analizar y recoger datos relevantes en diferentes disciplinas científicas (Neill y Cortez, 2017).

Aplicada

Además, se presentó una investigación aplicada en esta ocasión, dado que fue necesario buscar aspectos teóricos que permitieran encontrar soluciones al problema identificado en la empresa objeto de estudio. Se aplicó una propuesta específica de mejora en la gestión de cuentas por cobrar para optimizar la liquidez una vez que se demostró los resultados generados por los sujetos de la investigación. En resumen, se empleó un enfoque práctico en la investigación para resolver el problema identificado mediante la propuesta y aplicación de soluciones específicas en la gestión de cuentas por cobrar.

La finalidad de la investigación aplicada es solucionar problemas específicos y tangibles en la sociedad, personas o empresas. Para llevarlo a cabo, se fundamenta en estudios fundamentales que refuerzan los conocimientos teóricos pertinentes para abordar la problemática en función de los objetivos y las hipótesis establecidos. Los resultados de esta investigación brindarán a quienes estén interesados los conocimientos necesarios para abordar la problemática de forma efectiva. En resumen, la investigación aplicada se enfoca en buscar soluciones prácticas a los problemas existentes, utilizando tanto estudios básicos como teóricos para lograrlo (Rus, 2020).

2.1.2 Diseño de Investigación

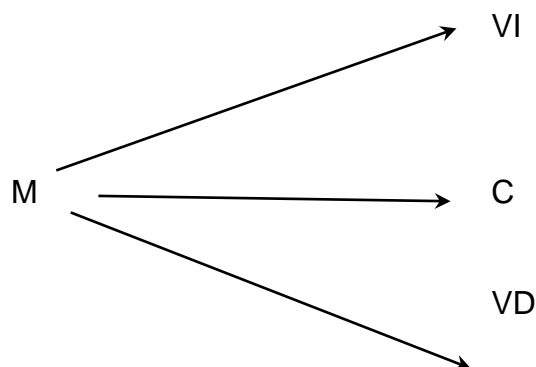
El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo y transversal debido a que no se manipularon deliberadamente las variables de estudio. Se basó principalmente en la observación y descripción de los hechos que ocurrieron en su contexto natural en la empresa Valman Corporation EIRL

durante un período determinado, específicamente en el año 2021. En resumen, se obtuvo un enfoque descriptivo enfocado en la observación de los acontecimientos ocurridos en la empresa sin manipular las variables del estudio.

Según Montano (2017), De acuerdo con la fuente consultada, La investigación no experimental implica no tener control sobre las variables estudiadas y no manipularlas. En su lugar, los autores observan los fenómenos de estudio en su entorno natural y obtienen información directamente de las fuentes pertinentes. Después de recopilar los datos, se procede a su análisis. Así, en la investigación no experimental, se observan los fenómenos de estudio en su contexto natural sin manipular variables para luego analizar los datos obtenidos.

De la misma manera Vega et al., (2021) mencionan que el elemento característico que define a la investigación transversal consiste en el análisis de un momento específico y determinado de tiempo, y es considerada muy relevante para establecer la prevalencia de una condición.

En tal sentido, el diseño de la investigación quedó representada por:



Dónde:

M = Muestra.

VI = Variable Independiente: Gestión de cuentas por cobrar

VD = Variable Dependiente: Liquidez

C = Correlación de las variables.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Según Arias y colaboradores (2016), se entiende por población al grupo de elementos que están definidos, limitados y accesibles, y que sirve como punto de referencia para seleccionar la muestra de estudio. Además, se requerirá que esta población cumpla con una serie de criterios específicos.

La población utilizada en la investigación fueron los documentos contables y catorce personas a nivel administrativo y operativo que están incluidas en la estructura de Valman Corporation E.I.R.L., y se detallan a continuación:

Tabla 1 Cuadro de distribución de la Población

| N° | Área | Población (N) |
|-------|------------------|---------------|
| 1 | Gerencia General | 2 |
| 2 | Logística | 3 |
| 3 | Contador | 1 |
| 4 | Ventas | 6 |
| 5 | Tesorería | 2 |
| TOTAL | | 14 |

Fuente: Elaboración propia.

2.2.2. Muestra

Según Arias et al. (2016), la muestra de estudio se refiere a un grupo específico de participantes seleccionados de la población, que han sido incluidos para lograr los objetivos establecidos.

Con el fin de alcanzar los objetivos establecidos en la investigación, se eligió una muestra de la población que consistía en el Gerente General y el

Contador de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., además de utilizar documentos proporcionados por la empresa para recopilar la información requerida de manera exitosa.

2.3. Variables y operacionalización

2.3.1. Variables

Variable Independiente: Gestión de cuentas por cobrar

Quiroz et al. (2020) señalan que la administración de cuentas por cobrar implica una serie de actividades centradas a beneficiar el flujo financiero de una empresa y, en su momento minimizar los costos de administración incurridos por el periodo de pagos incumplidos.

Dicho de otra manera, son las tareas que cumplen una función especial en la dirección de las organizaciones, estableciendo a las mismas la conversión en efectivo sus cuentas por cobrar, con el objeto de conservar y optimar sus recursos para el buen funcionamiento

Variable Dependiente: Liquidez

Quiroz et al. (2020) mencionan que es la capacidad que posee cada empresa a fin de solventar de modo oportuno y satisfactorio sus necesidades financieras, en ese sentido, se analiza su capacidad para cumplir con sus compromisos a corto plazo, mediante la conversión de sus activos corrientes en efectivo.

Asimismo, es la disposición por la cual un activo puede transformarse en un medio de intercambio en una operación comercial; dicha conversión es el dinero puesto que se trata de un activo disponible de generar líquido; en este sentido, la medida de liquidez indica la capacidad de una compañía para cumplir puntualmente con sus compromisos de corto plazo que son corrientes.

2.3.2. Operacionalización.

Tabla 2 Operacionalización de variables

| Variables | Definición Conceptual | Dimensiones | Indicadores | Ítems | Técnica e instrumentos | |
|--|--|---|---|--|--------------------------------|--|
| VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de cuentas por cobrar | La gestión de cuentas por cobrar son un conjunto de operaciones enfocadas a beneficiar el flujo financiero de una empresa y, en su momento minimizar los costos de administración incurridos por el periodo de pagos incumplidos (Quiroz et al., 2020) | Cuentas por cobrar | Proceso de cobranzas | ¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar? | Entrevista /Guía de entrevista | |
| | | | | ¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar? | | |
| | | Políticas de crédito y cobranza | Gestión de cobros | ¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar? | | |
| | | | | Medidas preventivas | | ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa? |
| | | | | | | Concesión de créditos |
| Riesgo de crédito | Morosidad | ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito? | Análisis documental / Guía de análisis documental | | | |
| | | ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar? | | | | |

| | | | | | | |
|-------------------------|----------|--|-----------------------------|--|--|---|
| VARIABLE DEPENDIENTE | Liquidez | Es la capacidad que posee cada empresa a fin de solventar de modo oportuno y satisfactorio sus necesidades financieras, en ese sentido, se evalúa su capacidad para liquidar sus obligaciones a corto periodo, en base a la conversión de sus activos circulantes en dinero líquido (Quiroz et al., 2020). | Ratio de liquidez corriente | Pasivo circulante / activo circulante | <p>¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo?</p> <p>¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez?</p> <p>¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa?</p> | Entrevista /Guía de entrevista |
| | | | Prueba ácida | Activo corriente - inventarios pasivo circulante | <p>¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa?</p> <p>¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios inconvenientes en la operatividad de la empresa?</p> | Análisis documental / Guía de análisis documental |
| | | | Liquidez inmediata | Activo /disponible / pasivo circulante | <p>¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?</p> <p>¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?</p> | |

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez.

2.4.1. Técnicas

Entrevista

Como técnica de recogida de datos, se aplicó la entrevista a través de la cual se recogió información mediante una serie de preguntas que se llevaron a cabo entrevistas con el Gerente General y el Contador de Valman Corporation E.I.R.L.

Westreicher (2017) define a la entrevista como la técnica de recogida de datos de una determinada población, y ayuda a conocer los rasgos de un grupo de personas, en donde los investigadores deben diseñar debidamente el formato de preguntas relacionadas al objeto de estudio.

Análisis Documental

Esta técnica permitió analizar la documentación facilitada por los partícipes del estudio, la misma que gracias a esto, se han logrado establecer mejoras en la gestión de cuentas por cobrar, lo que ha permitido optimizar los índices de liquidez. En resumen, se ha creado una propuesta para mejorar la gestión de cuentas por cobrar, lo que ha tenido un impacto positivo en la liquidez de la empresa.

2.4.2. Instrumentos:

Dentro de los instrumentos que permitieron la recolección de datos para una adecuada investigación se utilizaron los siguientes:

Guía de entrevista: Se ha utilizado con la finalidad de conocer las diferentes opiniones del Gerente General y Contador, respecto a la situación actual de la gestión de las cuentas por cobrar en Valman Corporation E.I.R.L., se analizó su impacto en la liquidez de la empresa. Se evaluó cómo la situación actual afecta los índices de liquidez y se propusieron medidas para mejorar la gestión de cuentas por cobrar y aumentar la liquidez de la empresa.

Guía de análisis documental: Se empleó un proceso para revisar y analizar los informes sobre el estado de las ventas a crédito, los documentos pendientes de cobro y los correspondientes Estados Financieros.

| TÉCNICAS | INSTRUMENTOS |
|---------------------|-----------------------------|
| Entrevista | Guía de entrevista |
| Análisis documental | Guía de análisis documental |

2.4.3. Validación

Los profesionales expertos en el tema objeto de estudio previamente acordaron y evaluaron la guía de entrevista como instrumento de medición, alcanzando un consenso y aplicando su experiencia para asegurar su adecuado diseño y facilitar su aplicación práctica. De esta forma, se busca garantizar la validez y confiabilidad del instrumento en su posterior aplicación.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Para verificar la hipótesis de investigación, se utilizó un método de análisis de datos descriptivo y de enfoque cuantitativo, el cual permitió determinar que efectivamente existe una influencia entre las variables de estudio: la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez.

También se utilizaron los programas Microsoft Excel y Microsoft Word para procesar la información obtenida de los instrumentos proporcionados por la empresa Valman Corporation E.I.R.L. Se elaboraron tablas y figuras para analizar e interpretar los resultados, lo que permitió obtener conclusiones y hallazgos relevantes necesarios para la investigación.

2.6. Criterios éticos

Con relación a los criterios éticos considerados en la investigación, fueron los siguientes:

- Confidencialidad: Se hace referencia a que la información proporcionada cuenta con todas las garantías y medidas de seguridad necesarias, y se ha tratado con el debido cuidado para no ser divulgada en ninguna circunstancia.
- Consentimiento informado: Se realizó una exposición del objetivo y resultados de la investigación para que los participantes pudieran tomar una decisión voluntaria y consciente sobre su participación. Además, se les informó que cualquier nueva información relevante surgida en el proceso sería comunicada oportunamente y de manera obligatoria.
- Validez científica: En esta situación, se llevó a cabo una presentación para que los participantes pudieran conocer la calidad y rigor del estudio, a través de la credibilidad y transferibilidad del mismo. Estas cualidades dependieron de la integridad y capacidad de pensamiento crítico del investigador.

2.7. Criterios de Rigor científico

Cabe mencionar que dentro de los criterios de rigor debemos mencionar conceptos importantes tales como:

- Confirmabilidad: Se ha utilizado un criterio para informar a los participantes de la empresa acerca de los métodos y herramientas empleados para obtener los resultados del estudio.
- Autenticidad: Los participantes entrevistados durante la investigación, así como la información por ellos proporcionada, fueron presentados y obtenidos de manera auténtica y veraz.
- Relevancia: Se logró hacer una contribución de información sumamente útil para los objetivos y análisis de la investigación en cuestión.
- Adecuación teórica: Se logró evidenciar la relación de interdependencia entre el problema planteado y los aspectos teóricos mencionados gracias a los resultados obtenidos.

- Coherencia: Se utilizó un criterio estructurado y relacionado directamente con las variables investigadas, lo que facilitó demostrar los procedimientos empleados en la investigación.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

Luego de llevar a cabo tanto la guía de entrevista como el análisis documental, aplicándolos al Gerente General y al Contador, se logró obtener los resultados necesarios para dar respuesta a los objetivos específicos establecidos: evaluar el nivel actual de las cuentas por cobrar, determinar los índices de liquidez actuales y proponer estrategias para reducir las mismas drásticamente en Valman Corporation E.I.R.L. de Chiclayo durante el ejercicio del 2021.

En el capítulo presente, se utilizaron los instrumentos seleccionados para demostrar los aspectos y procedimientos que necesitan ser mejorados en la gestión de cuentas por cobrar, con el objetivo de alcanzar niveles óptimos de liquidez para la compañía Valman Corporation E.I.R.L. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

3.1.1. Aplicación de la entrevista

VI: Gestión de cuentas por cobrar

Dimensión 1: Cuentas por cobrar

Tabla 3 Entrevista aplicada al Gerente General

| Preguntas | Respuestas |
|-----------|--|
| | Cabe indicar que actualmente, no contamos con un plan de acción que nos permita llevar |

¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar?

a cabo los procesos y procedimientos de cobranza de manera efectiva. Sin embargo, se utilizan formatos manuales, y algunas veces de forma verbal, sin contar con algún documento que respalde validez ante cualquier imprevisto.

¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar?

Según su pregunta, la gestión que se realiza no es del todo eficiente, ya que no existe un área debidamente definida y a la vez procedimientos a seguir en este proceso de cuentas por cobrar. Entonces, lo que considero necesario es que se implemente un área donde puedan determinarse adecuadas políticas y procedimientos para una efectiva gestión de cobranzas.

¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar?

Por el momento, no contamos con un manual de procedimientos para llevar a cabo este proceso, tan solo se realizan instrucciones de forma verbal, y en base a las actividades rutinarias y experiencia con el paso de los años.

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

Según los resultados obtenidos durante la entrevista, se pudo observar una falta de procesos adecuados en la gestión de cuentas por cobrar debido a la ausencia de un departamento y procedimientos que definan las cobranzas en la empresa. Además, la falta de un manual de funciones y procedimientos impide un manejo adecuado de los créditos y cobranzas, lo

que tiene un impacto negativo en la gestión de cuentas por cobrar y, por lo tanto, en la liquidez de la empresa.

Dimensión 2: Políticas de crédito y cobranza

Tabla 4 Entrevista aplicada al Gerente General

| Preguntas | Respuestas |
|--|---|
| ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa? | Debo señalar que una de las causas por las cuales se han ido generando deficiencias en relación a la gestión de cuentas por cobrar, es la falta de políticas de crédito y cobranzas debidamente establecidas con la finalidad de evitar que se incremente la cartera de clientes morosos. |
| ¿Cómo se vienen desarrollando las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida? | Como indiqué anteriormente, no se cuentan con estas políticas de cobranza establecidas, tan solo se mide el volumen de las ventas, sin establecer plazos mínimos o mayores por las ventas realizadas al crédito. |

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

De acuerdo a las respuestas obtenidas de la entrevista, la empresa tiene como deficiencia, la falta de ejecución de políticas de crédito y cobranza, lo cual es un claro indicador de los riesgos que presenta la empresa en cuanto al cobro de sus facturas dentro del plazo de crédito pactado con sus clientes, lo que en definitiva le ha venido generando serios inconvenientes para la obtención de buenos niveles de liquidez, comprometiendo seriamente la atención de sus obligaciones.

Dimensión 3: Riesgo de crédito

Tabla 5 Entrevista aplicada al Gerente General

| Preguntas | Respuestas |
|---|--|
| ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito? | <p>De cierta manera, no se considera algún tipo de criterio para realizar una venta al crédito, pero si se busca mantener buenas relaciones comerciales con los clientes potenciales.</p> <p>En el caso de los clientes nuevos solamente se toma sus datos básicos, pero no se analiza su experiencia en el mercado, situación financiera, su potencial de crecimiento o su historial de pago.</p> |
| ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar? | <p>En algunas ocasiones, se mantienen comunicaciones continuas con los clientes para hacerles recordar el periodo de vencimiento de su crédito, y de esta forma evitar que se atrasen y caigan en morosidad. Sin embargo, este tipo de acciones no han sido suficientes para obtener una cobranza efectiva.</p> |

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

Según la entrevista, se puede observar que la empresa concede créditos

comerciales, sin ninguna evaluación rigurosa del perfil del cliente, es decir, sin ninguna garantía que la promesa de pago que este le brinda, lo que, en consecuencia, ha generado malos resultados como innumerables pérdidas provocadas por los impagos, afectando los flujos de efectivo de manera preocupante y sin visos de ser solucionado.

En ese sentido, la empresa estaría asumiendo un mayor nivel de riesgo, otorgando conscientemente crédito a clientes que no poseen de buena solvencia y una mala evaluación crediticia.

Por este motivo, lo que opta la empresa es estar comunicado con sus clientes para recordarles las fechas de pago previstas y que están próximas a vencer; pero esto no ha generado los resultados deseados.

VD: Liquidez

Dimensión 1: Ratio de liquidez corriente

Tabla 6 Entrevista aplicada al Contador

| Preguntas | Respuestas |
|---|--|
| ¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo? | En atención a su pregunta, no se tiene la capacidad de efectivo suficiente para asumir puntualmente con las obligaciones, y esto en gran parte por el retraso en los pagos de nuestros clientes. |
| ¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez? | Actualmente no se aplican herramientas financieras para medir la liquidez de la empresa, lo que en definitiva señala que es imposible determinar con exactitud cómo se encuentra su posición financiera, generando |

por lo tanto una funcionalidad y una operatividad ineficaz.

¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa?

Mi opinión es que la falta de evaluaciones efectivas de los índices de liquidez es lo que impide una clara identificación de la situación financiera de la empresa. Debido a esta ausencia de información, a menudo se toman malas decisiones financieras.

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

Según la entrevista, se deduce que la falta de una adecuada aplicación de indicadores financieros es la razón por la cual no se realiza una buena gestión de los niveles de liquidez, por lo que la empresa no tiene acceso a aquella información que le permita operar con eficiencia, y previniendo de manera oportuna problemas de carácter financiero.

Dimensión 2: Prueba ácida

Tabla 7 Entrevista aplicada al Contador

| Preguntas | Respuestas |
|--|--|
| ¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa? | Principalmente porque la liquidez no viene siendo debidamente monitoreada, lo que en gran parte es responsabilidad de esta área. |

| | |
|--|---|
| <p>¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios inconvenientes en la operatividad de la empresa?</p> | <p>Es importante destacar que la gestión de cuentas por cobrar ha tenido un impacto negativo en la liquidez de la empresa debido a ciertos factores evidentes que afectan dicho proceso. Un ejemplo de ello es la falta de cobranza en el plazo correspondiente, lo cual genera desequilibrio en las cuentas por pagar y un retraso en el cumplimiento de compromisos y obligaciones.</p> |
|--|---|

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

Como se aprecia en la entrevista, la empresa viene atravesando serios inconvenientes de liquidez, debido a la deficiente gestión de las cuentas por cobrar, lo cual representa una lenta conversión de los activos en dinero en efectivo, afectando el normal funcionamiento de las operaciones del negocio en cuanto a su productividad.

De la misma manera, no se lleva a cabo el debido seguimiento de los niveles de liquidez para soslayar posibles escenarios de iliquidez.

Dimensión 3: Liquidez inmediata

Tabla 8 Entrevista aplicada al Contador

| Preguntas | Respuestas |
|--|--|
| <p>¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?</p> | <p>Es importante que, como contador de la empresa, disponga a gerencia la información detallada sobre cuáles son las deudas pendientes y las obligaciones que se tienen por pagar al corto plazo, y así dicha área pueda dar la autorización correspondiente</p> |

para saldar dichas cuentas en el momento oportuno.

¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?

Porque sin lugar a duda, el contar con un buen manejo de estas cuentas, va a permitir controlar las deudas de los clientes, así como mantener una cobranza efectiva, para lograr suficiente liquidez y de manera inmediata.

Fuente: Elaboración propia

Análisis:

Según lo indicado en la entrevista, se recomienda que Valman Corporation E.I.R.L. preste especial atención a la gestión efectiva de sus cuentas por cobrar, implementando procesos de cobranza eficientes para así evitar gastos innecesarios en su funcionamiento y lograr una mejora continua en su nivel de liquidez.

3.1.2. Aplicación del Análisis documental

El análisis de la documentación ha permitido obtener los resultados de la investigación correspondientes a la empresa objeto de estudio, Valman Corporation E.I.R.L. Se han aplicado diversos instrumentos de recolección de datos para lograr los objetivos generales y específicos, los cuales se han obtenido a partir de un análisis de la información financiera proporcionada por la compañía. Esta información incluye los Estados Financieros correspondientes a los años 2020 y 2021, así como las proyecciones de EE.FF. para los años 2022 y 2023.

El análisis documental ha permitido también recoger información relacionada con el movimiento financiero de la empresa, la contribución consistió

en demostrar el impacto que tiene la mejora de la gestión de cobranzas en la generación de liquidez en la empresa, así como establecer criterios para una gestión más efectiva de las cuentas por cobrar a corto plazo. Esta contribución permitió implementar parámetros eficientes de cobranza y realizar un análisis, interpretación y evaluación adecuados de los Estados Financieros.

Se ha podido establecer por su lado que, el problema de la investigación, así como la evaluación de los riesgos inherentes al incremento de la morosidad, que en este caso corresponde al deterioro de los activos exigibles, y en donde los datos recogidos oportunamente, demuestran una estrecha relación entre las entrevistas obtenidas, con la información financiera proporcionada.

El análisis documental ha contribuido a determinar en detalle la evolución de los Estados Financieros durante los ejercicios 2020 y 2021, es decir, durante y después de la Pandemia del COVID 19, así como sus proyecciones para los años 2022 al 2023, e identificando, ante todo, se necesita analizar la situación financiera actual de la empresa para determinar si la propuesta es factible en su totalidad.

Es importante destacar que el análisis documental realizado ha permitido demostrar que la información financiera corresponde al movimiento financiero de la empresa durante los períodos evaluados. Asimismo, se han identificado los datos más relevantes para su análisis, interpretación y evaluación, en conjunto con su contribución a los resultados de la compañía. Con base en esto, se han propuesto las correspondientes estrategias a seguir.

Por lo tanto, el análisis documental, comprenderá la siguiente información:

- Estado de Situación Financiera del ejercicio 2020, 2021.
- Estado de Situación Financiera proyectados del ejercicio 2022 al 2023, con sus análisis horizontales.
- Estado de Resultados del ejercicio 2020, 2021.

- Estado de Resultados proyectados del ejercicio 2022 al 2023, con sus análisis horizontales.

Tabla 9 Estado de Situación Financiera 2020

| ACTIVO | 2020 |
|---------------------------------------|-------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 269907.89 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 323997.00 |
| Inventarios (neto) | 153958.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 747862.89 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 867800.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 867800.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1615662.89 |
| PASIVO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 243251.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 143135.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 386386.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras | 347655.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 347655.00 |
| TOTAL PASIVO | 734041.00 |
| PATRIMONIO | |
| Capital | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 201621.89 |
| TOTAL PATRIMONIO | 881621.89 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1615662.89 |

Tabla 10 Estado de Situación Financiera 2021

| ACTIVO | 2021 |
|---------------------------------------|------------|
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 397435.80 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 249731.00 |
| Inventarios (neto) | 120114.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 767280.80 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 824372.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 824372.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1591652.80 |
| PASIVO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 231178.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 138188.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 369366.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras | 334248.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 334248.00 |
| TOTAL PASIVO | 703614.00 |
| PATRIMONIO | |
| Capital | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 208038.80 |
| TOTAL PATRIMONIO | 888038.80 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1591652.80 |

Tabla 11 Estado de Situación Financiera 2020 – 2021, Análisis porcentual

| ACTIVO | 2020 | % | 2021 |
|---------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 269907.89 | 47.25 | 397435.80 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 323997.00 | -22.92 | 249731.00 |
| Inventarios (neto) | 153958.00 | -21.98 | 120114.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 747862.89 | 2.60 | 767280.80 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 867800.00 | -5.00 | 824372.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 867800.00 | -5.00 | 824372.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1615662.89 | -1.49 | 1591652.80 |
| PASIVO | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 243251.00 | -4.96 | 231178.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 143135.00 | -3.46 | 138188.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 386386.00 | -4.40 | 369366.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | |
| Obligaciones Financieras | 347655.00 | -3.86 | 334248.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 347655.00 | -3.86 | 334248.00 |
| TOTAL PASIVO | 734041.00 | -4.15 | 703614.00 |
| PATRIMONIO | | | |
| Capital | 680000.00 | 0.00 | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 201621.89 | 3.18 | 208038.80 |
| TOTAL PATRIMONIO | 881621.89 | 0.73 | 888038.80 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1615662.89 | -1.49 | 1591652.80 |

Tabla 12 Estado de Situación Financiera proyectado 2020 – 2023, Análisis porcentual

| ACTIVO | 2020 | % | 2021 | % | 2022 | % | 2023 |
|---------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 269907.89 | 47.25 | 397435.80 | 9.93 | 436897.41 | 16.07 | 507109.03 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 323997.00 | -22.92 | 249731.00 | -12.91 | 217501.00 | -20.32 | 173297.00 |
| Inventarios (neto) | 153958.00 | -21.98 | 120114.00 | -6.59 | 112198.00 | -7.13 | 104193.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 747862.89 | 2.60 | 767280.80 | -0.09 | 766596.41 | 2.35 | 784599.03 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | | | | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 867800.00 | -5.00 | 824372.00 | -5.00 | 783187.00 | -5.00 | 744019.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 867800.00 | -5.00 | 824372.00 | -5.00 | 783187.00 | -5.00 | 744019.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1615662.89 | -1.49 | 1591652.80 | -2.63 | 1549783.41 | -1.37 | 1528618.03 |
| PASIVO | | | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | | | | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 243251.00 | -4.96 | 231178.00 | -5.58 | 218288.00 | -4.86 | 207675.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 143135.00 | -3.46 | 138188.00 | -9.19 | 125492.00 | -11.07 | 111602.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 386386.00 | -4.40 | 369366.00 | -6.93 | 343780.00 | -7.13 | 319277.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | | | | | |
| Obligaciones Financieras | 347655.00 | -3.86 | 334248.00 | -10.86 | 297956.00 | -11.13 | 264800.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 347655.00 | -3.86 | 334248.00 | -10.86 | 297956.00 | -11.13 | 264800.00 |
| TOTAL PASIVO | 734041.00 | -4.15 | 703614.00 | -8.79 | 641736.00 | -8.98 | 584077.00 |
| PATRIMONIO | | | | | | | |
| Capital | 680000.00 | 0.00 | 680000.00 | 0.00 | 680000.00 | 0.00 | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 201621.89 | 3.18 | 208038.80 | 9.62 | 228047.41 | 16.00 | 264541.03 |
| TOTAL PATRIMONIO | 881621.89 | 0.73 | 888038.80 | 2.25 | 908047.41 | 4.02 | 944541.03 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1615662.89 | -1.49 | 1591652.80 | -2.63 | 1549783.41 | -1.37 | 1528618.03 |

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA VALMAN CORPORATION E.I.R.L.
2020, 2021, 2022

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO

Se observa un aumento significativo del 47,25% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que los ingresos se vieron completamente mermados, normalizándose de manera sostenida entre los años 2022 y 2021 en que se nota un crecimiento de 9.93%, producto de mayores ingresos, y a una mayor y mejor racionalización de los costos.

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS (NETO)

Como se ha mencionado líneas arriba, la empresa ha ido presentando serios problemas de liquidez al no tener implementado un adecuado sistema de cobranzas que le permita optimizar debidamente sus cobranzas, causando por lo tanto una liquidez insuficiente provocado básicamente por los clientes morosos, por lo que resultará oportuno realizar el levantamiento de información para verificar los saldos pendientes de cobro.

Es importante destacar que las cuentas por cobrar han experimentado una significativa disminución del 22,92% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse, pero que tuvo un estancamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota una disminución de 12.91%, muy por debajo de la baja obtenida en el ejercicio anterior, señal de que se deberán emprender políticas más agresivas de cobranzas y de recuperación de la morosidad.

Es posible afirmar que la mejora en la gestión de cobranzas será muy beneficiosa para la empresa, ya que, como se puede evidenciar en los resultados proyectados, se ha registrado un significativo descenso del

22,92% en las cuentas por cobrar entre los años 2020 y 2021, asimismo de -12.91% entre los años 2022 y 2021, y finalmente de -20.32% entre los años 2023 y 2022.

La disminución significativa en las cuentas por cobrar ha permitido a la compañía aumentar la partida de Efectivo y Equivalentes de Efectivo, con un crecimiento del 47,25% entre 2020 y 2021, del 9,93% entre 2021 y 2022, y del 16,07% entre 2022 y 2023. Este progreso sugiere una disponibilidad adecuada de efectivo para la empresa.

Asimismo, se puede señalar que, un eficaz sistema de Gestión de Cobranzas le va a permitir a la empresa administrar de manera eficiente sus cobranzas, y por consiguiente sus niveles de liquidez, al incrementarse las entradas de efectivo y que le permitirá atender sus compromisos corrientes.

Cabe señalar que, si bien es cierto se nota una aparente liquidez durante el año 2020 por la suma de S/ 269,907.89, de S/ 397,435.80 en el año 2021, de S/ 436,897.41 en el año 2022 y de S/ 507,109.03 en el año 2023, que denota cierta solvencia de la empresa, también es importante observar que en esos ejercicios se tienen deudas y obligaciones corrientes por la suma de S/ 386,386.00 en el año 2020, de S/ 369,366.00 en el año 2021, de S/ 343,780.00 en el año 2022 y de S/ 319,277.00 en el año 2023.

Estos resultados nos señalan de manera inequívoca que, solo a partir del año 2022 se ha implementado un plan de gestión de cuentas por cobrar en la compañía VALMAN CORPORATION E.I.R.L. Como consecuencia directa, los índices de liquidez se han mejorado significativamente. Esto permitirá saldar tanto las cuentas por pagar comerciales de terceros como la partida de "Otras Cuentas por Pagar", la cual incluye los pagos de impuestos y la planilla de remuneraciones.

INVENTARIOS (NETO)

Presenta una notable disminución de -21.98% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales

después de la Pandemia del COVID 19 en que los inventarios comenzaron a tener una mayor rotación, disminuyendo considerablemente, situación que se replica entre los años 2022 y 2021 en que se nota una disminución de -6.59%, lo que implica que también los inventarios han tenido un mejor comportamiento, que se estaría repitiendo en el año 2023.

ACTIVO NO CORRIENTE

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO (NETO)

Presenta una disminución de -5.00% entre los años 2020 y 2023, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19, lo que significa que, a pesar de estas contingencias que se presentaron de manera imprevista, la empresa decidió seguir depreciando estos inmovilizados materiales en 5% anual, bajo el método de línea recta, y sin afectar sus mobiliarios y equipos.

PASIVO CORRIENTE

CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS

Presenta una notable disminución de -4.96% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota una disminución de -5.58%, señal de que las deudas y obligaciones se vienen cancelando.

OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Presenta una notable disminución de -3.46% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota una disminución de -9.19%, señal de que las deudas y obligaciones se vienen cancelando.

PASIVO NO CORRIENTE

OBLIGACIONES FINANCIERAS

Esta partida corresponde a un préstamo que tiene la empresa y que aún continúa cancelándolo al Banco Continental BBVA, no habiendo sido reprogramado en ninguna oportunidad, Incluso durante la época de la pandemia del COVID-19, los índices de liquidez del negocio se vieron considerablemente impactados, aun así, se pudo cumplir con estos pagos.

PATRIMONIO

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Presenta una mejora de 3.18% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota un incremento sustancial de 9.62%, señal de que la situación financiera empieza a normalizarse.

PATRIMONIO NETO

Presenta una mejora de 0.73% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota un incremento sustancial de 2.25%, señal de que la situación financiera empieza a normalizarse.

Tabla 13 Estado de Resultados periodo 2020

| | 2020 |
|---|------------------|
| Ventas | 769568.00 |
| Costo de ventas | 411064.00 |
| Utilidad Bruta | 358504.00 |
| Gastos de Administración | 41679.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 |
| Utilidad Operativa | 316825.00 |
| Gastos Financieros | 30560.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 285988.50 |
| Impuesto a la Renta | 84366.61 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 201621.89 |

Tabla 14 Estado de Resultados periodo 2021

| | 2021 |
|---|------------------|
| Ventas | 789617.00 |
| Costo de ventas | 426463.00 |
| Utilidad Bruta | 363154.00 |
| Gastos de Administración | 42888.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 |
| Utilidad Operativa | 320266.00 |
| Gastos Financieros | 24899.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 295090.50 |
| Impuesto a la Renta | 87051.70 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 208038.80 |

Tabla 15 Estado de Resultados 2020 – 2021, Análisis porcentual

| | 2020 | % | 2021 |
|---|------------------|-------------|------------------|
| Ventas | 769568.00 | 2.61 | 789617.00 |
| Costo de ventas | 411064.00 | 3.75 | 426463.00 |
| Utilidad Bruta | 358504.00 | 1.30 | 363154.00 |
| Gastos de Administración | 41679.00 | 2.90 | 42888.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 | 0.00 | 2000.00 |
| Utilidad Operativa | 316825.00 | 1.09 | 320266.00 |
| Gastos Financieros | 30560.00 | -18.52 | 24899.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 | 0.00 | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 285988.50 | 3.18 | 295090.50 |
| Impuesto a la Renta | 84366.61 | 3.18 | 87051.70 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 201621.89 | 3.18 | 208038.80 |

Tabla . Estado de Resultados Proyectados 2021 – 2023, Análisis porcentual

| | 2020 | % | 2021 | % | 2022 | % | 2023 |
|---|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|--------------|------------------|
| Ventas | 769568.00 | 2.61 | 789617.00 | 6.29 | 839291.00 | 10.80 | 929924.00 |
| Costo de ventas | 411064.00 | 3.75 | 426463.00 | 5.74 | 450963.00 | 8.62 | 489819.00 |
| Utilidad Bruta | 358504.00 | 1.30 | 363154.00 | 6.93 | 388328.00 | 13.33 | 440105.00 |
| Gastos de Administración | 41679.00 | 2.90 | 42888.00 | 3.09 | 44213.00 | 4.89 | 46376.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 | 0.00 | 2000.00 | 10.00 | 2200.00 | 0.00 | 2200.00 |
| Utilidad Operativa | 316825.00 | 1.09 | 320266.00 | 7.45 | 344115.00 | 14.42 | 393729.00 |
| Gastos Financieros | 30560.00 | -18.52 | 24899.00 | -18.20 | 20367.00 | -10.56 | 18217.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 | 0.00 | 276.50 | 0.00 | 276.50 | 0.00 | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 285988.50 | 3.18 | 295090.50 | 9.62 | 323471.50 | 16.00 | 375235.50 |
| Impuesto a la Renta | 84366.61 | 3.18 | 87051.70 | 9.62 | 95424.09 | 16.00 | 110694.47 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 201621.89 | 3.18 | 208038.80 | 9.62 | 228047.41 | 16.00 | 264541.03 |

ESTADO DE RESULTADOS VALMAN CORPORATION E.I.R.L.

2020, 2021, 2022

VENTAS NETAS

Se registra un aumento del 2,61% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que los ingresos se vieron completamente mermados, normalizándose de manera sostenida entre los años 2022 y 2021 en que se nota un crecimiento de 6.29%, producto de mayores ingresos, y a una mayor y mejor racionalización de los costos.

COSTO DE VENTAS

Se registra un aumento del 3.75% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que los ingresos se vieron completamente mermados, normalizándose de manera sostenida entre los años 2022 y 2021 en que se nota un crecimiento de 5.74%, producto de mayores ingresos, y a una mayor y mejor racionalización de los costos, que en este caso tienen un menor incremento que las ventas netas para el año 2022.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Se registra un aumento moderado de 2,90% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que los ingresos se vieron completamente mermados, normalizándose de manera sostenida entre los años 2022 y 2021 en que se nota un crecimiento de 3.09%, producto de mayores ingresos, y a una mayor y mejor racionalización de los gastos generales.

GASTOS DE VENTAS

No presenta ningún incremento entre los años 2021 y 2020, presentando un incremento del 10% entre los años 2022 y 2021 por las mayores ventas.

UTILIDAD OPERATIVA

Se registra un aumento moderado de 1.09% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que los ingresos se vieron completamente mermados, normalizándose de manera sostenida entre los años 2022 y 2021 en que se nota un crecimiento considerable de 7.45%, producto de mayores ingresos, y a una mayor y mejor racionalización de los costos y gastos.

GASTOS FINANCIEROS

Esta partida corresponde a un préstamo que tiene la empresa y que aún continúa cancelándolo al Banco Continental BBVA, no habiendo sido reprogramado en ninguna oportunidad, ni en época de la Pandemia del COVID 19, en que los índices de liquidez del negocio se vieron afectados considerablemente, aun así, se pudo cumplir con estos pagos.

UTILIDAD DEL EJERCICIO

Presenta una mejora de 3.18% entre los años 2021 y 2020, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota un incremento sustancial de 9.62%, señal de que la situación financiera empieza a normalizarse.

IMPUESTO A LA RENTA

Se registra un aumento del 3.18% entre los años 2020 y 2021, al haberse normalizado paulatinamente las actividades comerciales después de la Pandemia del COVID 19 en que las cobranzas comenzaron a recuperarse y se contó con una mayor

liquidez, siguiendo el mismo comportamiento entre los años 2022 y 2021 en que se nota un incremento de 9.62%, señal de que la situación financiera empieza a normalizarse, por eso se pagaron mayores impuestos.

EVALUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

1. CAPITAL DE TRABAJO

Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Año 2020

Capital de trabajo = 747863.00 - 386386.00

CT = 361477.00

Año 2021

Capital de trabajo = 767281.00 - 369366.00

CT = 397915.00

Año 2022

Capital de trabajo = 766596.00 - 343780.00

CT = 422816.00

Comentarios:

Tras la evaluación de las partidas de activo corriente y pasivo corriente, se ha constatado que la optimización de la recuperación de cuentas por cobrar ha conducido a una mejora significativa en el capital de trabajo entre 2021 y 2022. En compensación, también se ha mejorado la liquidez de la empresa gracias a esta optimización.

2. ÍNDICE DE SOLVENCIA

Índice de Solvencia = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Año 2020

Índice de Solvencia = 747863.00 - 386386.00

IS = 1.94 veces

Año 2021

Índice de Solvencia = 767281.00 - 369366.00

IS = 2.08 veces

Año 2022

Índice de Solvencia = 766596.00 - 343780.00

IS = 2.23 veces

Comentarios:

Luego de evaluar las partidas del activo corriente y pasivo corriente, se ha concluido que la optimización en la recuperación de cuentas por cobrar ha conducido a una mejora significativa en el Índice de Solvencia entre 2021 y 2022. Además, los índices de liquidez también se han mejorado como resultado de esta optimización. Es importante destacar que a partir del año 2022, este indicador se ha mantenido en niveles superiores a 2.

3. ÍNDICE DE LA PRUEBA ACIDA

Índice Prueba Acida = Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente

Año 2020

Índice Prueba Acida = 747863.00 – 153958.00 / 386386.00

IS = 1.54 veces

Año 2021

Índice Prueba Acida = $767281.00 - 120114.00 / 369366.00$

IS = 1.75 veces

Año 2022

Índice Prueba Acida = $766596.00 - 112198.00 / 343780.00$

IS = 1.91 veces

Comentarios:

Tras evaluar las partidas del activo corriente y pasivo corriente, y deduciendo los inventarios netos, se ha registrado una mejora significativa en el Índice de la Prueba Ácida entre 2021 y 2022, gracias a la optimización en la recuperación de cuentas por cobrar. Asimismo, se han mejorado los índices de liquidez, y desde el año 2022, este indicador se ha mantenido por encima de 1.5, considerado un ratio óptimo.

4. ÍNDICE DE LA PRUEBA DEFENSIVA

Índice Prueba Defensiva = Efectivo y equivalentes / Pasivo Corriente

Año 2020

Índice Prueba Defensiva = $269907.00 / 386386.00$

IS = 0.70 veces

Año 2021

Índice Prueba Defensiva = $397436.00 / 369366.00$

IS = 1.08 veces

Año 2022

$$\text{Índice Prueba Defensiva} = 436897.00 / 343780.00$$

$$\text{IS} = 1.27 \text{ veces}$$

Comentarios:

Después de la evaluación realizada a las partidas del pasivo corriente y el activo corriente, considerando únicamente la partida Efectivo y Equivalentes de Efectivo deduciendo, se ha llegado a determinar que en el año 2020 el Índice de la Prueba Defensiva es menor a 1, que señala el no poder atender sus compromisos corrientes, en tanto en al 2021 mejora a 1.08, para en el año 2022 ubicarse en 1.27, completamente aceptable considerando que la ratio requerida es 1.

5. ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\text{RCC} = \text{Cuentas por cobrar} / (\text{Ventas netas anuales} / 365)$$

Año 2020

Nota: Según los informes de la empresa, durante el año 2020, las ventas a crédito representaron un 40% del total de las ventas netas como consecuencia de la pandemia del COVID-19. Esta es la razón por la que la rotación de las cuentas por cobrar fue de 146 veces en ese año, un resultado considerado demasiado alto:

$$769568.00 * 40\% = 307827.00$$

$$\text{RCC} = 307827.00 / (769568.00 / 365)$$

$$\text{RCC} = 146 \text{ veces}$$

Año 2021

Nota: Según la información proporcionada por la empresa, durante el año 2021, las ventas a crédito representaron el 30% del total de las ventas netas,

lo que representa una mejora en comparación con el año anterior. Es por esta razón que la rotación de las cuentas por cobrar ascendió a 109 veces en ese año, reflejando la cantidad de veces que se efectuaron cobros durante el periodo.

Este resultado es considerado bastante mejor en términos generales en función con el año anterior, lo que implica que la empresa tuvo una mayor liquidez para solventar sus necesidades de caja:

$$\begin{aligned}789617.00 * 30\% &= 236885.00 \\RCC &= 236885.00 / (789617.00 / 365) \\RCC &= 109 \text{ veces}\end{aligned}$$

Año 2022

Nota: Según la información proporcionada por la empresa, durante el año 2022, las ventas a crédito representaron el 10% del total de las ventas netas, lo que muestra una mejora en comparación con los años 2021 y 2020. Es por esta razón que se espera que la rotación de las cuentas por cobrar alcance las 37 veces durante el año, reflejando la cantidad de veces que se esperan efectuar los cobros.

Este resultado es considerado bastante mejor en términos generales en función con los años anteriores, lo que implica que la empresa tendrá una mayor liquidez para solventar sus necesidades de caja:

$$\begin{aligned}839291.00 * 10\% &= 83929.00 \\RCC &= 83929.00 / (839291.00 / 365) \\RCC &= 37 \text{ veces}\end{aligned}$$

3.2 Discusión de resultados

Los instrumentos de recolección de datos aplicados permitieron obtener resultados detallados que destacan la importancia de la optimización de las cuentas por cobrar para mejorar la liquidez de Valman Corporation E.I.R.L.

OBJETIVO ESPECÍFICO 1. Los resultados obtenidos permitieron analizar el nivel actual de las cuentas por cobrar de Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo durante el ejercicio de 2021.

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se les preguntó acerca de las acciones que se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar. Uno de los resultados obtenidos reveló que actualmente no existe un plan de acción que permita llevar a cabo los procesos y procedimientos de cobranza de manera efectiva. En su lugar, se utilizan formatos manuales y, en ocasiones, métodos verbales, sin contar con ningún documento que respalde la validez de los procedimientos. Esta perspectiva coincide con la opinión expresada por Morilla (2020), por motivo del aislamiento social provocado por el Covid 19, la mayoría de los establecimientos se han visto perjudicados en el recupero de sus créditos, siendo esta la razón por la cual se ven obligados a establecer estrategias para recuperar dichas deudas.

Asimismo, García et al. (2019) mencionan que diversos estudios han señalado que los negocios minoristas no poseen de la herramienta de control interno que les permita administrar de manera efectiva sus líneas de crédito, en razón a la falta de conocimiento de tales procedimientos, lo que muchas veces genera pérdidas de ventas, escasa liquidez, y, el cierre de los negocios. Por su parte Gutiérrez et al. (2021) señalan que, de acuerdo con un estudio realizado sobre las empresas comerciales de la ciudad de Estelí, han demostrado que las políticas de crédito y cobranza vienen siendo aplicadas sin ninguna guía, además no se cumplen con ciertos criterios ni estándares de recuperación de deudas para llevar a cabo y de manera eficiente los procedimientos de cobranza,

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se les preguntó acerca de qué opinaban de la gestión actual de las cuentas por cobrar y qué mejoras consideraban necesarias para implementar. Este fue otro de los resultados obtenidos durante la entrevista, respondieron que la gestión no es del todo eficiente, ya que no existe un área debidamente definida y procedimientos a seguir en este proceso, entonces es necesario que se implemente un área donde puedan determinarse adecuadas políticas y procedimientos para una efectiva gestión de cobranzas. Los resultados obtenidos coinciden con los planteamientos de Villena y Guerrero (2021) quienes señalan que la gestión de cuentas por cobrar es una tarea difícil y que se ha visto afectada durante la pandemia debido a la disminución de la demanda comercial de los productos, así como también los ingresos de las familias en general.

De similar opinión es Pizzán et al. (2021) cuando sostienen que al realizar un análisis en una empresa comercial de Tarapoto, se ha demostrado que la gestión de las cuentas por cobrar no se está llevando a cabo de manera eficiente y oportuna, lo que está generando consecuencias negativas como resultado, se ha visto reflejada en una clara morosidad del 84%, índice obtenido debido al incremento de las cuentas de cobro pendientes, de la misma manera, dicha empresa ha venido llevando a cabo registros y documentación desactualizada. Sin embargo, Periche, et al. (2020) indican que durante los últimos cinco años la cartera morosa ha venido en aumento sustancial, los factores micro y macroeconómicos generados por la crisis sanitaria a nivel nacional e internacional han resultado en un aumento en los retrasos en el cumplimiento de los créditos por parte de los clientes, los cuales habían sido pactados para períodos de 30, 60 y 90 días. Este escenario señala claramente el impacto de la situación actual en la gestión de la empresa.

OBJETIVO ESPECÍFICO 2. La determinación del nivel actual de los índices de liquidez de Valman Corporation E.I.R.L. en el ejercicio 2021 se logró en función de los resultados obtenidos.

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se les preguntó acerca de si la empresa contaba con suficiente capacidad de efectivo en el corto plazo

para asumir puntualmente sus obligaciones. Mencionaron que no se contaba con la capacidad financiera suficiente debido al retraso en los pagos de los clientes y la falta de herramientas financieras para medir la liquidez de la empresa. Estos resultados coinciden con Gámez, Morales y Ramírez (2018), quienes encontraron problemas similares relacionados con la gestión inadecuada de la liquidez en las PYMES del sector textil de Colombia y propusieron la implementación de planes de acción para mejorar la situación.

Asimismo, Puicón (2021) señala que no se vienen aplicando verificaciones a los procesos operativos, en tanto las áreas de corte y confección no cuentan con ningún tipo de manuales de políticas, procedimientos y funciones, y en algunos procesos básicos, se hallaron pérdidas considerables que afectaron sobre manera sus resultados, el autor concluyó que, las inadecuadas verificaciones a los procesos operativos generales, vienen generando pérdidas considerables por productos defectuosos, y demasiados costos por mermas almacenadas. De opinión contraria es Altamirano (2020) cuando señala que la empresa no cuenta definitivamente con estrategias financieras eficientes para optimizar su liquidez, siendo esta la razón del porque tiene serios inconvenientes para atender sus obligaciones, ni tampoco lleva a cabo la evaluación a dicha información mediante indicadores de gestión, y determinar fehacientemente el nivel de pérdidas.

Otro resultado obtenido durante la entrevista con el Gerente General y el Contador fue su opinión sobre las posibles causas de una mala gestión de la liquidez de la empresa. Señalaron que la falta de evaluaciones eficaces de los índices de liquidez impide una identificación clara de la situación financiera actual de la empresa, lo que a su vez no permite tomar decisiones financieras acertadas. Esta opinión es consistente con la investigación de De la Garza et al. (2019), quienes también encontraron empresas que presumían tener altos índices de liquidez pero que en realidad carecían de los recursos financieros necesarios para operar normalmente.

Por su parte, Mendiburu (2019), sostiene que pequeñas y medianas empresas deben enfrentar desafíos de competencia, lo cual puede requerir financiamiento para poder

crecer y destacarse en el mercado. No obstante, muchas empresas en este sector tienen dificultades debido a la mala gestión de sus recursos financieros y la falta de evaluación de sus resultados económicos. Según Montesdeoca (2021), es necesario conocer los procedimientos y normas detalladamente para analizar el desempeño financiero de las empresas del sector textil del Cantón Antonio Ante en el período 2017-2019 y mejorar la gestión de cobros.

OBJETIVO ESPECÍFICO 3. Se requiere evaluar la información financiera de la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo con el propósito de presentar estrategias que permitan disminuir significativamente las cuentas por cobrar durante el año 2021.

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se presentó un resultado en relación con la pregunta sobre el desarrollo de las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida. Ambos señalaron que no hay políticas de cobranza establecidas y que solo se mide el volumen de las ventas sin establecer plazos específicos para las ventas al crédito. Esta opinión coincide con la manifestada por Mogollón (2021), que la implementación de políticas de cobro coadyuva a revelar situaciones complicadas frente a probables deudas incobrables y posee como finalidad reducir riesgos en los préstamos concedidos, de la misma manera, su efectividad se fija realizando evaluaciones a los procesos de cobro.

Coincide asimismo con lo sostenido por Lino (2018) cuando señala que los resultados permitieron identificar que no existe un eficiente manejo de las cuentas por cobrar, por la debida razón que no se tienen implementadas políticas y procedimientos, y las medidas tomadas para el recupero de las deudas, en la mayoría de casos no han tenido buen resultado, de este modo pueda cumplir de forma satisfactoria y oportuna con todos sus compromisos asumidos con terceros. De opinión contraria es Hernández y Santiago (2019) cuando señalan que los resultados permitieron identificar ciertas falencias como la falta de control en las ventas al crédito, debido a la necesidad del propietario de obtener más ganancias, y brindar gran cantidad de

créditos a sus clientes; no obstante, el registro de dichas ventas se lleva a cabo mediante libretas no automatizadas.

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se presentó otro resultado en relación con la pregunta sobre las herramientas financieras utilizadas para medir los niveles de liquidez de la empresa. Ambos indicaron que actualmente no se utilizan técnicas financieras para medir la liquidez, lo que significa que es difícil determinar su posición financiera de manera precisa. Esta opinión coincide con la manifestada por Jara & Delgado (2019), quienes señalan la importancia de ubicar adecuadamente a los clientes para conciliar los cobros y tomar medidas para identificar eficazmente a los deudores antiguos y lograr resultados favorables.

Por su parte Boza y Cueva (2020) cuando señalan que, en un contexto de necesidad y requerimiento de fondos, es sumamente importante optimizar la gestión de cobranzas para mejorar la liquidez, y se fundamenta en que las empresas del sector venta de ropa, al no contar con eficientes mecanismos de cobranzas, y, por lo tanto, con insuficientes recursos, es que se les hace imprescindible evaluar las diferentes estrategias de cobro. En tanto, Morales y Araujo (2018) se basan en los graves efectos financieros que ha tenido la empresa, durante el análisis financiero se encontró que el manejo ineficiente de la liquidez y de las cuentas por cobrar de la empresa ha tenido un efecto negativo en su rotación y plazo promedio. De igual forma, se ha concluido que existe una correlación entre el promedio de cobro y la rentabilidad financiera, la cual se ve afectada por la falta de liquidez adecuada.

Durante la entrevista con el Gerente General y el Contador, se presentó otro resultado en relación con la falta de liquidez y las dificultades operativas de la empresa. Ambos señalaron que la gestión inadecuada de las cuentas por cobrar ha afectado la liquidez, especialmente debido a retrasos en las cobranzas. Esta opinión coincide con la de Pfoccori (2019), quien afirma que la falta de mecanismos de cobranza adecuados y estrategias de endeudamiento también han tenido un impacto significativo en la liquidez, y que existe una relación entre la morosidad y la liquidez.

Coincide asimismo con lo señalado por Lindao (2018) cuando sostiene que las tiendas

de ropa han demostrado dificultades para realizar pagos por los créditos otorgados de las instituciones financieras, por consiguiente, los gerentes en su mayoría manifiestan que han tenido un grave y sostenido deterioro en los índices de su liquidez y frente a la problemática presentada, los gerentes para hacer frente al endeudamiento optan por la selección del leasing. Por su parte, Yarigaño (2019) menciona que los resultados permitieron identificar que el 76,2% de negocios no llevan a cabo una adecuada gestión de sus inventarios, así como no emplean controles para el correcto manejo de ingresos y gastos operativos, el 90% no realiza el análisis de liquidez en periodos determinados.

3.3. Aporte Científico

Título de la propuesta

Plan de Gestión de cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa VALMAN CORPORATION E.I.R.L., Chiclayo 2021.

Aspectos generales de la empresa:

Valman Corporation E.I.R.L., se encuentra registrada en la SUNAT con RUC N° 20480381077, como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, de condición activo. Fue constituida el 01 de mayo del año 2008, encontrándose ubicada en la Calle San José Nro. 427, del distrito de Chiclayo, provincia de Chiclayo, Región Lambayeque.

La empresa Valman Corporation E.I.R.L. se dedica al comercio de productos textiles, calzado y otros artículos relacionados, tanto al por mayor como al por menor. Está registrada en el Registro Nacional de Proveedores del Estado y ha sido calificada por SUNAT como buen contribuyente. El Sr. Alvaro Julca Díaz ocupa el cargo de Gerente General.

Misión

“Proporcionamos prendas de vestir para damas, caballeros y niños de las

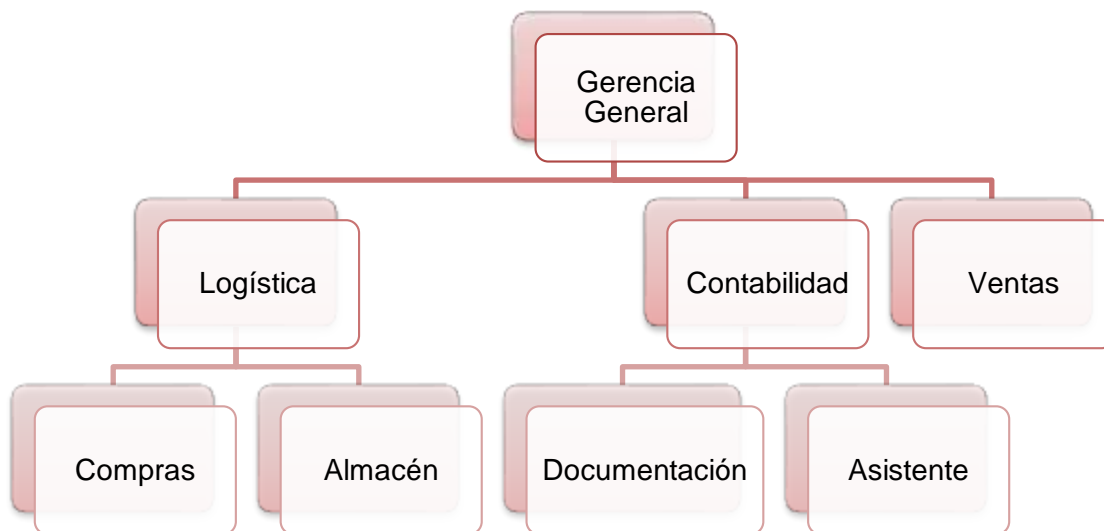
mejores marcas, modelos, diseños, calidad y precios, así como calzados y otro tipo de cueros con sus respectivos accesorios, que permitan llegar a los clientes actuales y potenciales mediante un servicio de post venta oportuno”

Visión

“Ser reconocidos como proveedores líderes en el mercado de prendas de vestir, calzados y todo tipo de accesorios, cuya atención a los clientes será brindada mediante una serie de productos de alta calidad, generando valor agregado a través de la búsqueda de la excelencia y una gran expansión en el mercado lambayecano y de la zona norte del país”.

Estructura orgánica

Figura 3. Estructura organizacional de Valman Corporation E.I.R.L.



Fuente: Valman Corporation E.I.R.L.

Imagen de la empresa



Fuente: Google Maps (2021)

I. Fundamentación teórica

La propuesta presentada es de gran importancia ya que ha permitido a Valman Corporation E.I.R.L. destacar la idea de que mejorar la gestión de las cuentas por cobrar puede tener un impacto significativo en la liquidez y en el aumento de los índices financieros de la empresa, la misma que se encuentra sustentada en los análisis, interpretaciones y evaluaciones que se han realizado a la información financiera obtenida de dicha fuente.

La información obtenida ha sido de gran ayuda para analizar y evaluar si la propuesta es efectiva en términos de obtener liquidez de forma rápida y sin consecuencias negativas, ni los intereses de la empresa, ni la capacidad crediticia de los clientes, que es lo que la empresa finalmente está requiriendo en este caso, y bajo estos lineamientos es que se ha procedido a plantear los objetivos en busca de la solución integral a esta problemática.

Los motivos principales por los cuales se ha creído oportuno plantear estas alternativas de solución, que se encuentran relacionadas básicamente con que, le permitirá a la empresa acceder con suma facilidad a incrementar de manera significativa su liquidez, y porque le permitirá sanear sus pasivos corrientes, compuestos por deudas y obligaciones de carácter impostergable.

De la misma manera se debe señalar, que, al contar con los recursos necesarios, la disponibilidad de efectivo permitirá a la empresa cubrir sus necesidades financieras y cumplir con los gastos operativos de manera adecuada, compromisos corrientes, y lo que es más importante aún, adquirir capital de trabajo, y realizar las inversiones necesarias para el adecuado funcionamiento de sus actividades.

Por su parte se debe mencionar asimismo que, la reestructuración de las cuentas por pagar abarcará también darle un tratamiento especial a los altos índices de morosidad que fue generada en un gran porcentaje por efecto de la Pandemia del COVID 19, y que le va a facilitar al Gerente General de la empresa tomar las mejores decisiones y planificar adecuadamente esta partida corriente.

Para ello, la empresa deberá determinar en detalle el saldo real de las cuentas por cobrar, y de la morosidad, evaluando el comportamiento crediticio de cada uno de los clientes, en base a la antigüedad de la deuda, los importes atrasados, la cantidad de intereses y gastos generados, así como las provisiones y castigos contabilizados, para finalmente proceder a su cobranza en función a las decisiones que mejor se adecúen a sus intereses financieros.

Cabe resaltar que, lo más importante en la gestión de las cuentas por cobrar, es el manejo adecuado de los recursos; asimismo, debe conducir a gastarlos e invertirlos de manera óptima, así como realizar una mayor cobranza donde se tenga más posibilidad de recuperación de la cartera, de modo tal, que impacte en el total recupero de las cuentas por cobrar; claro está, que este tipo de cobranzas se deberá basar en adecuadas estrategias para lograr que los clientes paguen oportunamente y sin recurrir a medidas compulsivas.

En este contexto, la investigación propuesta es de gran importancia ya que ha permitido demostrar la relevancia de implementar un plan de gestión de las cuentas por cobrar en Valman Corporation EIRL. como solución para reducir el riesgo de crédito y brindar la información necesaria para maximizar los niveles de liquidez sin comprometer las relaciones con los clientes.

Es relevante señalar que las mejoras propuestas son esenciales para abordar la problemática de falta de liquidez que enfrenta la empresa y cumplir con sus obligaciones financieras. Para lograrlo, es importante identificar y seleccionar los procesos a mejorar, utilizando como base los resultados obtenidos previamente.

II. Objetivos de la Propuesta

Objetivo principal:

Implementar un plan de gestión de cuentas por cobrar por cobrar para incrementar la liquidez a corto plazo en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo en el ejercicio 2021.

Objetivos específicos:

- Identificar el tipo de deficiencias encontradas en el proceso de créditos y cobranzas en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo.
- Determinar estrategias de programación, control y seguimiento de las ventas, facturaciones y cobranzas en la empresa Valman Corporation E.I.R.L.
- Establecer estrategias para un mejor control del efectivo en base a las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo.

III. Plan de Acción y / o Actividades

Es relevante destacar que la falta de liquidez en la empresa se ha convertido en un problema impredecible debido a la pandemia del COVID-19, lo que afecta negativamente las actividades rutinarias. Por esta razón, se vuelve imprescindible aplicar inmediatamente un conjunto de estrategias para recuperar la morosidad y abordar la situación actual.

La propuesta de gestión de cuentas por cobrar le va a permitir a la empresa, conocer el proceso de créditos y cobranzas que actualmente viene llevando a cabo,

para poder reconocer qué falencias o errores se vienen cometiendo debido a la falta de una correcta gestión de cada una de las actividades relacionadas a la concesión de créditos y cobro de los mismos.

En base a ello, se establecerán las mejoras pertinentes para que la empresa logre una adecuada toma de decisiones en términos económicos, ya que esta ha venido afectando directamente los flujos de efectivo por no ejecutar una eficiente gestión de cobranza en la cartera y en el tratamiento de los clientes morosos y de aquellas cuentas que aún no se encuentran en esta condición.

Es importante mencionar que en Valman Corporation E.I.R.L. se ha considerado que la propuesta tiene una gran relevancia, ya que tendrá un impacto determinante en la liquidez de la empresa al abordar la recuperación de las cuentas por cobrar, y que esté acorde con el nivel de su sistema operativo, administrativo y financiero, que a la vez le permita identificar adecuadamente las variaciones en el nivel de la morosidad, de las provisiones y de los castigos de las cobranzas dudosas, de esta manera, se realizarán las siguientes actividades en función a los objetivos de la presente propuesta, abarcando las recomendaciones pertinentes:

Objetivo 1: Identificar el tipo de deficiencias encontradas en el proceso de créditos y cobranzas en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo.

La investigación ha resultado de gran utilidad, debido a que se han logrado identificar y evaluar las medidas correctivas en el proceso de cobranzas que la empresa requerirá implementar, más que todo, identificar todas aquellas operaciones logísticas y financieras durante el proceso de créditos y cobranzas, se han identificado una serie de medidas y acciones que deben ser implementadas para abordar directamente esta problemática. Es necesario establecer controles y realizar un seguimiento detallado de las operaciones relacionadas con la gestión de cobranzas.

La situación actual ha dado lugar a resultados poco alentadores para la empresa debido a una gestión escasa e ineficiente de las cuentas por cobrar. Es crucial identificar las deficiencias en los procesos de créditos y cobranzas para poder

corregirlas oportunamente y superar la situación actual. Solo de esta forma se puede asegurar que se corrijan las deficiencias y establecer si es posible solucionarlas.

Por lo tanto, se han llegado a identificar las deficiencias mencionadas que a continuación se detallan:

- Como primera deficiencia, la empresa carece de un área especializada en créditos y cobranzas que pueda asegurar la liquidez necesaria y mejorar los plazos de efectivo necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.
- La gestión de las cuentas por cobrar presenta una falta de eficacia debido a la incertidumbre acerca de la cantidad de deuda generada, lo que dificulta establecer su condición de incobrabilidad actual.
- Los responsables de las cobranzas presentan una dificultad para identificar de manera oportuna las deudas pendientes de los clientes cuando son requeridos por la empresa. Esto genera un retraso en el proceso de cobranza, por carecer de información y documentación actualizada y verídica sobre los saldos, y su eficaz identificación contable.
- La empresa muestra serios problemas de liquidez, en razón al incremento de la morosidad y por la falta de aplicación de políticas eficaces de créditos y cobranzas; por tanto, ha generado inconvenientes para poder asumir oportunamente con los compromisos de pago.
- La empresa no posee procesos de evaluación adecuados para la concesión de créditos, lo que dificulta determinar si el cliente podrá cumplir con sus obligaciones de pago en las fechas acordadas o si tiene deudas pendientes registradas en el sistema bancario.
- No existe personal debidamente capacitado para realizar la cobranza y seguimiento de las cuentas por cobrar, y no se realizan capacitaciones adecuadas para monitorear como corresponde tales actividades; tampoco se

llevan a cabo las evaluaciones respectivas para un cobro efectivo de los créditos otorgados, poniendo en riesgo, por lo tanto, la liquidez.

- La empresa no viene manejando un sistema adecuado de control de sus ventas al crédito, siendo esta la razón principal del porque la gestión de cobranzas no ha tenido los resultados esperados para establecer con una mayor aproximación los saldos reales de las cuentas que están cayendo en incobrabilidad, situación que ha generado que estos sean inconsistentes.
- Debe indicarse que, se ha podido identificar controles inadecuados, los mismos que no vienen siendo debidamente corregidos, y los que se hacen, no tienen la rigurosidad necesaria, por lo que es importante mencionar que el control de las cuentas por cobrar deberá involucrar una serie de estrategias para articular adecuadamente la gestión de cobranzas
- Es crucial está al tanto de los detalles de la problemática que se ha generado en las áreas de ventas, créditos y cobranzas para poder optimizar los procesos de la empresa. Además, se ha identificado que la toma de decisiones en cuanto a la concesión de créditos es inadecuada debido a que no se tiene un control adecuado sobre las capacidades de endeudamiento de los clientes que permita determinar si son elegibles para créditos.
- No está de más mencionar que el sector ventas de prendas de vestir tiene sus propias características, que exige que cada proceso se realice en función a los pedidos de los clientes, siendo necesario llevar registros especiales para articular debidamente estas operaciones, que por lo demás requieren una eficiente cadena logística.
- Estos procesos logísticos se deberán realizar en base a un eficaz control de inventarios, pero atendiendo básicamente aquellas requisiciones por ventas realizadas al contado, y no privilegiar únicamente las ventas al crédito que son las que mayormente generan iliquidez por lo entrampado que muchas veces resulta su recuperación y liquidación.

Es esencial corregir de inmediato las deficiencias mencionadas y seguir las directrices propuestas para lograr una solución efectiva. Por lo tanto, es necesario plantear las siguientes preguntas para orientar el proceso de mejora:

- ¿La empresa se encuentra en condiciones suficientes para implementar el plan de gestión de cuentas por cobrar a fin de revertir las deficiencias que viene afrontando en la actualidad?

- ¿El presente plan de propuesta podría considerarse como la herramienta más efectiva para contribuir a mejorar la gestión de cuentas por cobrar y revertir la anómala situación de la morosidad?

- ¿Se puede sustentar con toda propiedad que la propuesta va a tener un efecto favorable en la mejora de los índices de liquidez de la empresa en el corto plazo y así evitar contingencias operativas?

Teniendo claras las respuestas ante las interrogantes mencionadas, ya se estaría en condiciones de establecer las acciones o actividades en los objetivos trazados, las cuales comprenderán la implementación de las medidas correctivas:

Objetivo 2: Determinar estrategias de programación, control y seguimiento de las ventas, facturaciones y cobranzas en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo.

ACTIVIDAD 1.

Planificación de las Actividades de Ventas y Facturación

La debida planificación de las actividades de ventas le permitirá a la empresa tomar las mejores decisiones con relación a la política que deberá emprender para llevar a cabo de manera eficiente la comercialización de sus productos, privilegiando, ante todo, que esta actividad se realice básicamente al contado con la finalidad de contar con los recursos necesarios para atender sus compromisos de manera

inmediata.

Es decir, cumplir debidamente con el pago de sus deudas y obligaciones, pero tampoco se puede dejar de considerar que algunas ventas si podrán efectuarse al crédito en base a la capacidad del cliente, habiéndose llegado a establecer que la empresa carece de información actualizada sobre sus niveles de liquidez, por motivo de que tan solo se hace entrega de informes emitidos por el Contador, y que claramente no permiten conocer los factores que vienen generando los inconvenientes en los procesos de facturación y cobranzas.

De la misma manera, se tiene que las ventas que regularmente se realizaban en efectivo, pasaron a convertirse rápidamente al crédito con motivo de la Pandemia, representando de este modo, una alta cartera de cuentas por cobrar, que han tenido que ser provisionadas o de lo contrario, consideradas como pérdidas. En los reportes alcanzados por contabilidad, se evidencia que, la inadecuada gestión de cuentas por cobrar generó niveles de liquidez bajos.

Por tanto, el presente objetivo consiste en determinar adecuadas estrategias para desarrollar una debida programación, control y seguimiento de las ventas y facturaciones realizadas, las mismas que se señalan:

Estrategia 1:

Diseñar un manual de organización y funciones con la finalidad de delimitar cada una de las tareas que tendrá el personal de ventas, facturación y cobranzas, en base al cumplimiento de las políticas que deberán ser aplicadas por el área de Gerencia

Estrategia 2:

Es necesario instaurar sistemas de facturación que incluyan una factura general para detectar cualquier inconsistencia y permitir la evaluación de los niveles de facturación y la revisión de la correspondencia entre la programación de ventas y su cumplimiento. De esta manera, se podrá dar seguimiento adecuado a las ventas y detectar cualquier problema que pueda surgir.

Estrategia 3:

Para garantizar la precisión de los reportes emitidos, es necesario evaluar el nivel de cumplimiento de la facturación y realizar ajustes cuando sea necesario. Posteriormente, se debe comunicar a Gerencia sobre los saldos actualizados de las sub divisiones, es decir, Facturas por cobrar, Letras por cobrar, Ventas, Provisiones y estimación de cuentas de cobranzas dudosas para determinar los castigos necesarios.

Estrategia 4:

Es necesario determinar si los flujos de cobranza regulares o aquellos relacionados con la morosidad han sido provisionados adecuadamente. Para lograr esto, es importante verificar que las liquidaciones de cobranza se realicen en la fecha de su ingreso a caja o a las cuentas corrientes, y realizar conciliaciones bancarias de forma oportuna. Se recomienda establecer una base de datos exclusiva para las actividades de cobranza para mejorar la gestión de estas tareas

ACTIVIDAD 2.

Planificación de las Actividades de Cobranzas

- La debida planificación de las actividades de cobranzas le permitirá a la empresa tomar las mejores decisiones con relación al manejo eficiente de sus cuentas por cobrar, de sus índices de morosidad, y sobre todo, de aquellas operaciones que le resulten de mayor interés en el control concurrente de sus activos exigibles.
- Es importante establecer controles continuos que contribuyan significativamente a la optimización de los índices de liquidez a corto plazo. La realización de una planificación adecuada de las actividades de cobranzas permitirá a la empresa mejorar el control y la gestión de las cuentas por cobrar, monitoreando de forma periódica para garantizar que se estén cumpliendo con los resultados esperados de manera constante.
- Identificar las herramientas más adecuadas que le procuren a la empresa hacer más expeditivos estos procesos, conjuntamente con la evaluación financiera, por lo que se deberán implementar políticas y procedimientos en materia de ventas al crédito, cobranzas, aceptación de letras, facturas negociables, de provisiones y castigos contables.
- Realizar una planificación adecuada de las actividades de cobranzas permitirá a la empresa establecer metas y objetivos claros en función de su programación. Estas metas estarán enfocadas principalmente en:
 - Establecer el nivel de ventas netas anuales.
 - El nivel de ventas al contado.
 - El nivel de ventas al crédito.
 - El nivel de exigibilidad de las cuentas por cobrar.
 - El tratamiento operativo de la morosidad.
 - El tratamiento legal de la morosidad.

- El nivel de la nueva morosidad.
 - El nivel de las provisiones contables.
 - El nivel de los castigos contables.
 - El nivel de la recuperación de las deudas.
-
- Establecer debidamente los procesos clave y de aquellos que presenten riesgos en la cadena de ventas, facturación y cobranzas, proporcionando información necesaria de los procesos operativos con la finalidad de adoptar las medidas correctivas cuando se presenten desviaciones.

Objetivo 3: Determinar estrategias para un mejor control del efectivo en base a la eficiente administración de las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo.

Se cree que la propuesta es viable dado que es factible tener un control adecuado del efectivo basado en las ventas realizadas al contado y en los cobros de las deudas. Se considera que es posible implementar y llevar a cabo esta propuesta de manera efectiva.

Es por ello que, la propuesta va a generar una serie de mecanismos para evidenciar resultados esperados después de implementadas las estrategias diseñadas.

Es importante destacar que la empresa ha enfrentado diversos problemas debido a la falta de implementación de los mecanismos necesarios de gestión, así como a una gestión ineficaz de las cobranzas. Esto ha impedido que atiendan de manera adecuada sus procesos operativos, lo cual ha generado una serie de inconvenientes para la empresa.

Debido a la falta de controles en los procesos de ventas, las cuentas por cobrar no han podido retornar de forma fluida. Esta situación ha generado limitaciones que impiden que los procesos operativos de la empresa sean eficientes y rigurosos.

En tal sentido, se han propuesto las siguientes estrategias:

Estrategia 1:

Establecer un área de créditos y cobranzas con trabajadores debidamente capacitados; para que cuando los clientes deseen generar un crédito, debe en primer lugar, pasar por un proceso de evaluación crediticia a través de la compilación de datos necesarios para establecer si se concede o no el crédito correspondiente.

Estrategia 2:

Es necesario identificar los elementos adecuados para llevar a cabo controles efectivos sobre los flujos de efectivo, lo cual se logra a través de una estructura de cobranzas sólida. Esta estructura debe enfocarse en la incidencia negativa de la morosidad en los procesos operativos y contables, la cual está relacionada con una selección ineficaz de los clientes, lo que puede generar contingencias imprevistas y resultados no deseados. Por lo tanto, se debe establecer un enfoque adecuado para prevenir estos riesgos y tener una gestión de cobranzas óptima.

Estrategia 3:

Es necesario reconsiderar las relaciones existentes con los clientes para poder realizar un seguimiento continuo de los procesos de ventas, créditos y cobranzas. Esto permitirá conocer con mayor detalle los resultados esperados para aplicar una gestión óptima de las cuentas por cobrar y mejorar la eficiencia en este proceso.

Estrategia 4:

Es esencial establecer procedimientos de control de cobranzas más eficaces, especialmente porque los sistemas operativos y financieros se vuelven cada vez más complejos y gran parte de las cobranzas se realizan de forma remota. Para identificar a tiempo los créditos incobrables, es necesario implementar herramientas de gestión más eficientes y actualizadas.

Estrategia 5:

Se requiere tomar medidas para evitar que estas contingencias se vuelvan recurrentes, ya que han ocurrido en más de una ocasión. Para lograr esto, es necesario implementar medidas adecuadas de gestión y control, junto con estrategias de cobranza basadas en un programa riguroso de captación de fondos que permita mejorar los ingresos para hacer frente a las necesidades de caja de manera inmediata.

Estrategia 6:

Es necesario implementar un sistema de gestión de cobranzas mediante herramientas virtuales para brindar mayores facilidades a los clientes con los pagos de sus créditos sin tener que ir a la empresa o a las instituciones financieras. Esto ayudará a minimizar los niveles de morosidad, con una meta del 70% de reducción, lo cual implica contratar con una empresa que brinda este servicio y capacitar adecuadamente al personal encargado de manejar el sistema.

Estrategia 7:

Se planea designar a un responsable exclusivo para las actividades de ventas, créditos y cobranzas, para lo cual se hará uso de un software integral que permita establecer las medidas necesarias en cuanto a gestión y control. El objetivo principal es prevenir cualquier contingencia y mejorar la liquidez de la empresa.

Cabe indicar que para evaluar estas estrategias se emplearán ciertos indicadores asociados al recupero de las cuentas por cobrar de clientes que se efectuarán de modo presencial o medios virtuales, realizando cotejos detallados entre las cobranzas realizadas directamente o a través de esta plataforma virtual.

De esta manera, al analizar y evaluar la propuesta, se ha podido determinar si el plan de gestión de cuentas por cobrar cumplirá con los objetivos para los cuales se prevé su implementación. En función de esta evaluación se podrá determinar la viabilidad de la propuesta y decidir si la empresa debe llevarla a cabo o no, y si fuese necesario descartar aquellas actividades que no aportan valor y se consideren solamente aquellas que si tendrán efecto favorable sobre el incremento de la liquidez.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

1. Según el objetivo general de determinar la influencia de una gestión adecuada de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo en 2021, se ha concluido después de análisis y evaluaciones pertinentes que la gestión inadecuada de cobranzas tiene un impacto significativo en la liquidez baja.
2. En relación al primer objetivo específico de analizar el nivel de cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo en 2021, se concluye que durante los últimos años y especialmente durante la pandemia de COVID-19, la gestión de cobranzas ha sido muy deficiente debido a la falta de políticas eficaces y un control riguroso de los clientes morosos. La recuperación de deudas ha sido esporádica, lo que ha dañado la posibilidad de recuperación y la liquidez de la empresa.
3. En relación al segundo objetivo específico de establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo en 2021, se concluye que el área correspondiente no ha llevado un control efectivo de los indicadores de liquidez. Aunque se han presentado informes sobre la situación financiera, no se han identificado con claridad las inconsistencias en las cobranzas y la morosidad que afectan los resultados de los índices de liquidez. La falta de solvencia perjudica a la empresa.
4. En función al tercer objetivo específico; Evaluar la información financiera con la finalidad de proponer estrategias para reducir drásticamente las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021, se concluye que, una vez optimizadas las estrategias de cobranza, la empresa recuperará sus índices de liquidez, con resultados óptimos que le permitirán solventar de manera eficiente sus necesidades de caja, tal como ha quedado demostrado de manera fehaciente con la disminución de las cuentas por cobrar en

22.92% entre los años 2021 y 2020 (Post Pandemia), de 12.91% entre los años 2022 y 2021 y de 20.32% entre los años 2023 y 2022.

4.2. Recomendaciones

1. Se sugiere que la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo evalúe continuamente sus procesos operativos relacionados con las cuentas por cobrar y establezca una gestión de cobranzas efectiva que optimice los índices de liquidez.
2. La empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo debería mejorar sus políticas de ventas y cobranzas al momento de otorgar crédito a nuevos clientes, y hacer un mayor esfuerzo para recuperar las deudas morosas. De esta manera, podrá mantener un buen control sobre los cobros y evitar un impacto negativo en los ingresos de caja.
3. Se sugiere a la empresa Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo analizar cuidadosamente los índices de liquidez obtenidos hasta la fecha mediante indicadores de gestión, con el objetivo de medir la eficacia de la gestión de cobranzas y mantener controles más eficientes para tomar decisiones adecuadas en cuanto a las ventas, facturación y cobros.
4. Se recomienda a Valman Corporation E.I.R.L. en Chiclayo implementar una gestión de cobranzas eficaz para mejorar sus ingresos habituales y reducir significativamente la morosidad en sus cuentas, lo que tendrá un impacto positivo en la obtención de liquidez a corto plazo.

REFERENCIAS

- Altamirano (2020). *La liquidez en la empresa Tecocha S.A.* [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipan]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7168/Altamirano%20Pe%C3%B1a%20Leydi%20Banesa.pdf?sequence=1>
- Arias, J., Villasís, M., y Miranda, M. (2016). *El protocolo de investigación III: la población de estudio.* Revista Redalyc, 63(2). <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Banzer, J. (2019). “Liquidez. Enciclopedia Económica”. <https://enciclopediaeconomica.com/liquidez/>
- Boza, Y. y Cueva, L. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar comerciales en las empresas textiles manufacturera del distrito de la Victoria, año 2020*, [Tesis de grado, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28034/Boza%20Jurado%2c%20Yovana%20Eva-Cueva%20Velasco%2c%20Lisbeth%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castillo, G. (2021). *Estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez en la empresa Negocios Semper E.I.R.L., Lambayeque 2019*, [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipan]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8005/Castillo%20C%C3%B3rdova%20Gladis%20Yanet.pdf?sequence=1>
- Castro, J. (2021). “Beneficios de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar”. Corponet. <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Cobra, J. (2018). *¿Qué son las políticas de cobranza de una empresa?* <https://www.jacobra.com.py/post/qu%C3%A9-son-las-pol%C3%ADticas-de-cobranza-de-una-empresa>

- De la Garza, M., Sánchez, Y., y Zerón, M. (2019). “*Impacto de la rentabilidad y la cuota de mercado en las empresas zombis en México*”. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 14(4), pp.729-743. <https://doi.org/10.21919/remef.v14i4.107>
- Chávez, J. (2021). “*Liquidez: Qué es, características y ejemplos*”. CEUPE, Centro Europeo de Postgrado. <https://www.ceupe.com/blog/liquidez.html>
- Chávez y Loconi (2018) “*Evaluación de las cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor S.A.C. 2015, propuesta de mejora*”, [Tesis de grado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo]. En Chiclayo, https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf
- Flores, G. y Campoverde, J. (2021). *Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas ecuatorianas*. *Estudios Gerenciales*, 37(160), pp. 413-424. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v37n160/0123-5923-eg-37-160-413.pdf>
- Gámez, Morales y Ramírez (2018). *Efectos de la liquidez en las finanzas de las PYMES del sector textil colombiano en el periodo 2008 al 2016*. [Tesis de grado, Universidad de la Salle]. En Colombia. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1238&context=finanzas_comercio.
- García, A. (2021). “*Cómo realizar el proceso de gestión del riesgo crediticio de manera eficiente*”. *Revista ESAN*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-realizar-el-proceso-de-gestion-del-riesgo-crediticio-de-manera-eficiente>
- García, X., Maldonado, H., y Galarza, C. (2019). Control en la gestión de créditos y cobranzas en negocios comerciales minoristas del Ecuador. *Revista multidisciplinaria de investigación científica*, 3(26). <https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325002/573263325002.pdf>
- Gutiérrez, S., Peralta, A., y Mayrena, M. (2021). Incidencia de la aplicación de las

políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica De FAREM-Estelí*, (38), 149–165. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>

Hernández, V. y Santiago, A. (2019) *Control administrativo y financiero en las cuentas por cobrar en la mediana y pequeña empresa comercial situada en Sta. María Tulpetlac*. [Tesis de grado, Universidad Autónoma del Estado de México]. <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/105144/TESIS%202019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Infante, A. (2018) “*Análisis e interpretación de los Estados Financieros: Caso Creditex S.A.A., periodos 2013 al 2017*”, [Tesis de grado, Universidad de Lima]. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/8816/Infante_Prieto_%20%20Anna_Luc%C3%ADa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jara , A., y Delgado, S. (2019). *Mejora en la Gestión de Cobranzas para la recuperación de la Cartera Vencida en la Empresa American Call Center*. Instituto Superior Tecnológico Bolivariano, Ecuador. <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/733/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20JARA%20PERALTA.pdf>

Lindao, M. (2018) *Financiamiento y rentabilidad en las empresas del rubro tiendas de ropa para damas, en Tumbes*. [Tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/3456/GESTION_DE_CALIDAD_COMPETITIVIDAD_LINDAO_VILLAR_MARA_TRINIDAD.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Lino, Y. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en el capital de trabajo de la comercializadora Comecsa S.A.* [Tesis de grado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4529/1/UPSE-TCA-2018-0009.pdf>

- Ludeña, J. (2021). "Política crediticia". Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/politica-crediticia.html>
- Mendiburu, J. (2019). Gestión financiera para optimizar los índices de rentabilidad de las pymes comercializadoras en la ciudad de Trujillo. *Revista CYT*, 15(1), pp.49-58. <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/2292>
- Mogollón, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016. *Puriq*, 3(1), 151–164. <https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>
- Montano (2017). "Investigación No experimental". Lifeder. <https://www.lifeder.com/investigacion-no-experimental/>
- Montesdeoca (2022). *Análisis del desempeño financiero de las empresas del sector textil del Cantón Antonio Ante, en el periodo 2018, 2019*. [Tesis de grado, Universidad Técnica del Norte]. http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/12008/2/PG%201020%20TRA_BAJO%20GRADO.pdf
- Morales, C. y Araujo (2018). *Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de las empresas industriales del sector Textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima S.A., periodo 2010 al 2016*, [Tesis de grado, Universidad Peruana Unión. En Lima]. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/1769/Carlos_Tesis_Licenciatura_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Morí, G., Gardi, V., y Moreno, R. (2021). *Análisis de la liquidez en una empresa*. Revista Scielo, 6(2). http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-22502021000200003
- Morilla, G. (2020). "Estrategias de cobranzas: ¿Cómo realizarlas?" <https://debitia.com.ar/estrategias-de-cobranza/>
- Muñoz, J. (2022). "Qué es la liquidez y por qué es importante para el negocio". Revista

AGICAP. <https://agicap.com/es/articulo/liquidez-empresa/>

Nolazco, A., Ortiz, I., y Carhuancho, I. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13–27. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>

Paredes, A. (2021) *Sistema de auditoría interna para mejorar los procesos operativos en Corporación JR E.I.R.L., Chiclayo, 2019*. [Tesis de grado Universidad Señor de Sipan].

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8398/Paredes%20D%C3%ADaz%20Yohana%20Alexandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. En Pimentel.

Patrón, C. (2020). *Siete ideas de negocios rentables para los emprendedores*. Revista Business empresarial. <https://www.businessempresarial.com.pe/siete-ideas-de-negocios-rentables-para-los-emprendedores/>

Periche, G., Ramos, E., y Chamolí, A. (2020). La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú. *Investigación Valdizana*, 14(4), 206–212. <https://doi.org/10.33554/riv.14.4.801>

Pfoccori, C. (2019). *La morosidad y su efecto en la liquidez de la empresa Compañía Universal Textil S.A., periodo 2011 al 2018*. [Tesis de grado, Universidad Privada de Tacna].

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1521/Pfoccori-Salazar-Cladey2.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Pizzán, N., García, E., y Rosales, C. (2021). Procesos de cobranza y morosidad en una empresa. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3, (1), pp. 462–477. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.237>

Puicón, L. (2022). *El control de los procesos operativos para incrementar la rentabilidad en el sector textil*. [Tesis de grado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo]. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4985/1/TIB_PuiconBallenaLucy.

pdf.

Quiroz, D., Barrios, R., y Villafuerte, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Nor Oriental, 2020". *Revista Balance´s*, 7(10).

<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>

Rabanal (2018) "*Análisis financiero de la empresa Consorcio Cajamarca 2017*", [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán].

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5359/Rabanal%20Bazan%20Tania%20Soledad.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.

Reyes, D. (2020). *Los productos más rentables para la venta Online en Perú 2020*". Diario Gestión. <https://gestion.pe/fotogalerias/siete-ideas-de-negocios-rentables-para-el-2020-y-que-requieren-de-poca-inversion-noticia/>

Rus, E. (2020). "*Investigación aplicada*". Revista Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-aplicada.html>

Sáenz, L., y Sáenz, L. (2019). "*Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas*". *Revista Científica Orbis Cognita*, 3(1), 81-90.

https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376/327

Salas (2019). "*Negocios rentables en Colombia*". Revista muchos negocios rentables.

<https://muchosnegociosrentables.com/negocios-rentables-en-colombia/>

Samaniego, J. (2022). "*Riesgo crediticio de una empresa: qué es y cómo gestionarlo*".

Equipo Risk & Broking. <https://willistowerswatsonupdate.es/riesgos-corporativos-y-directivos/riesgo-credicio/>

Sarmiento (2019) "*Impacto financiero y administrativo en la implementación de las NIIF en las PYMES del sector textil*", [Tesis de grado, Universidad del Rosario].

[https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/20327/SarmientoQuintero-LuzDary-](https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/20327/SarmientoQuintero-LuzDary-2019.pdf;jsessionid=E11CD05261AFF6B3745FDE31174A2C96?sequence=5)

[2019.pdf;jsessionid=E11CD05261AFF6B3745FDE31174A2C96?sequence=5](https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/20327/SarmientoQuintero-LuzDary-2019.pdf;jsessionid=E11CD05261AFF6B3745FDE31174A2C96?sequence=5)

- Tesolato, F. (2018). "Los 4 tipos de Riesgo de Crédito". EALDE Business School.
<https://www.ealde.es/gestion-de-riesgos-de-credito/>
- Vega, C., Maguiña, J., y Soto, A. (2021). "Estudios transversales". *Revista Scielo*, 21(1).
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2308-05312021000100179&script=sci_arttext
- Vilca, C., y Torres, J. (2021). "Gestión del riesgo crediticio y el índice de morosidad en colaborares de una entidad financiera del departamento de Puno". *Revista De Investigación Valor Agregado*, 8(1), 70 - 85.
<https://doi.org/10.17162/riva.v8i1.1632>
- Villena, O., y Guerrero, C. (2021). "Gestión de cobranzas en empresas comercializadoras". Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 6(9), pp.815-836. DOI: 10.23857/pc.v6i9.3082
- Westreicher, G. (2017) "La Entrevista".
<https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>
- Yarigaño, E. (2019) "Manejo de finanzas y rentabilidad en las empresas del rubro venta de ropa en Huaraz", [Tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote].
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/10393/FINANCIAMIENTO_MYPES_YARINGA%c3%91O_MEZA_EVELYN_FRIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 01: Formato del instrumento



GUÍA DE ENTREVISTA

Objetivo: Recolectar información para analizar la actual gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L.

Dirigida al Gerente General y Contador de la empresa Valman Corporation E.I.R.L.

Cargo:

Lugar:

Fecha:

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar?

2. ¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar?

3. ¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar?

4. ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa?

5. ¿Cómo se vienen desarrollando las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida?

6. ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito?

7. ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar?

8. ¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo?

9. ¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez?

10. ¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa?

11. ¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa?

12. ¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios inconvenientes en la operatividad de la empresa?

13. ¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?

14. ¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?

Anexo 02: Matriz de consistencia

TITULO: “GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021”

| PROBLEMA | OBJETIVO | OBJETIVOS ESPECIFICOS | HIPÓTESIS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | INSTRUMENTOS |
|--|---|---|---|-------------------------------|---|---|--|
| ¿En qué medida la adecuada gestión de las cuentas por cobrar tendrá influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021? | Determinar la influencia de la adecuada gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | <p>Analizar el nivel en que se encuentran las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021</p> <p>Establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021.</p> <p>Evaluar la información financiera con la finalidad de proponer estrategias para</p> | <p>Hipótesis Hi:</p> <p>La adecuada gestión de las cuentas por cobrar tendrá influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo 2021.</p> <p>Hipótesis Ho:</p> <p>La adecuada gestión de las cuentas por cobrar, no tendrá influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo 2021.</p> | Gestión de cuentas por cobrar | <p>Cuentas por cobrar.</p> <p>Políticas de crédito y cobranza</p> <p>Riesgo de crédito.</p> | <p>Proceso de cobranzas</p> <p>Gestión de cobros</p> <p>Medidas preventivas</p> <p>Concesión de créditos</p> <p>Morosidad</p> | <p>Entrevista /Guía de entrevista</p> <p>Análisis documental / Guía de análisis documental</p> |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|-----------------------------|--|---|
| | | reducir drásticamente las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021 | | | Ratio de liquidez corriente | Pasivo circulante / activo circulante | Entrevista /Guía de entrevista |
| | | | | | Prueba ácida | Activo corriente - inventarios pasivo circulante | Análisis documental / Guía de análisis documental |
| | | | | | Liquidez inmediata | Activo /disponible / pasivo circulante | |

Anexo 3. Información proporcionada por la empresa

Estado de Situación Financiera 2020

| ACTIVO | 2020 |
|---------------------------------------|------------|
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 269907.89 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 323997.00 |
| Inventarios (neto) | 153958.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 747862.89 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 867800.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 867800.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1615662.89 |
| PASIVO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 243251.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 143135.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 386386.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras | 347655.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 347655.00 |
| TOTAL PASIVO | 734041.00 |
| PATRIMONIO | |
| Capital | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 201621.89 |
| TOTAL PATRIMONIO | 881621.89 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1615662.89 |

Estado de Situación Financiera 2021

| ACTIVO | 2021 |
|---------------------------------------|-------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | 397435.80 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (neto) | 249731.00 |
| Inventarios (neto) | 120114.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE | 767280.80 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Propiedad, Planta y Equipo (neto) | 824372.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | 0.00 |
| TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE | 824372.00 |
| TOTAL ACTIVO | 1591652.80 |
| PASIVO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Cuentas por pagar Comerciales | 231178.00 |
| Otras Cuentas por pagar | 138188.00 |
| TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE | 369366.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras | 334248.00 |
| TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE | 334248.00 |
| TOTAL PASIVO | 703614.00 |
| PATRIMONIO | |
| Capital | 680000.00 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 208038.80 |
| TOTAL PATRIMONIO | 888038.80 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1591652.80 |

Estado de Resultados periodo 2020

| | 2020 |
|--------|-----------|
| Ventas | 769568.00 |

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Costo de ventas | 411064.00 |
| Utilidad Bruta | 358504.00 |
| Gastos de Administración | 41679.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 |
| Utilidad Operativa | 316825.00 |
| Gastos Financieros | 30560.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 285988.50 |
| Impuesto a la Renta | 84366.61 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 201621.89 |

Estado de Resultados periodo 2021

| | 2021 |
|--------------------------------------|-----------|
| Ventas | 789617.00 |
| Costo de ventas | 426463.00 |
| Utilidad Bruta | 363154.00 |
| Gastos de Administración | 42888.00 |
| Gastos de ventas | 2000.00 |
| Utilidad Operativa | 320266.00 |
| Gastos Financieros | 24899.00 |
| Comisiones Bancarias | 276.50 |
| Otros Ingresos | 0.00 |
| Utilidad / Perdida | 295090.50 |
| Impuesto a la Renta | 87051.70 |
| UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA | 208038.80 |

Anexo 04: Validación de jueces expertos

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Chiclayo octubre del 2022

Señor
Mg. Ricardo Francisco Antonio Mendo Otero.
Ciudad.

Me dirijo a usted para expresarle un afectuoso saludo y la vez manifestarle que la suscrita es estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipan, quien para obtener el título de profesión estoy trabajando la investigación, titulada: **GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021.**

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos me permito solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaré a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final del trabajo.

Agradezco de antemano su valioso aporte.

Atentamente

MÓNICA RUBÍ LATORRE ASMAD
DNI N° 18228896

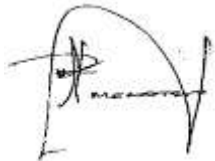
INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

| | | |
|---|---|---------------------------------------|
| NOMBRE DEL JUEZ | | Ricardo Francisco Antonio Mendo Otero |
| | PROFESIÓN | Contador Público |
| | ESPECIALIDAD | Finanzas |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL | 39 años |
| | CARGO | Docente universitario |
| GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021. | | |
| DATOS DE LOS TESISISTAS | | |
| NOMBRES | LATORRE ASMAD MÓNICA RUBÍ. | |
| ESPECIALIDAD | ESCUELA DE CONTABILIDAD | |
| INSTRUMENTO EVALUADO | GUÍA DE ENTREVISTA. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>GENERAL</u> | |
| | Determinar la influencia de la adecuada gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>ESPECÍFICOS</u> | |
| | - Analizar el nivel en que se encuentran las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| | - Establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| - Evaluar la información financiera con la finalidad de proponer estrategias para reducir drásticamente las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | | |
| EVALUE CADA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA, PARA DAR UNA RESPUESTA ABIERTA Y APORTANDO ADEMÁS SUGERENCIAS DE MEJORA SI LAS HUBIERA. | | |
| DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | El instrumento consta de 14 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad. | |

| | |
|--|--|
| <p>1. ¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>2. ¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>3. ¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>4. ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>5. ¿Cómo se vienen desarrollando las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>6. ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 7. ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 8. ¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 9. ¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 10. ¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 11. ¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 12. ¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios | <p>TA(X) TD()</p> |

| | |
|--|--|
| <p>inconvenientes en la operatividad de la empresa?</p> | <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>13. ¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>14. ¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>1. COMENTARIO GENERALES</p> | |
| <p>2. OBSERVACIONES: Ninguna</p> | |



JUEZ – EXPERTO

ANTONIO MENDO OTERO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Chiclayo octubre del 2022

Señor
Dr. Sebastián Ramon Llontop.
Ciudad.

Me dirijo a usted para expresarle un afectuoso saludo y la vez manifestarle que la suscrita es estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipan, quien para obtener el título de profesión estoy trabajando la investigación, titulada: **GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021.**

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos me permito solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaré a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final del trabajo.

Agradezco de antemano su valioso aporte.

Atentamente

MÓNICA RUBÍ LATORRE ASMAD
DNI N° 18228896

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, SEBASTIAN RAMÓN LLONTOP, Doctor en CONTABILIDAD Y FINANZAS, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (Entrevista) elaborado por: Mónica Rubí Latorre Asmad, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: **"GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021"**.

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 14 octubre del 2022.



Dr. CPC. Sebastian Ramon Llontop
MAT. 2188

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

| | | |
|---|---|-------------------------|
| NOMBRE DEL JUEZ | | Sebastian Ramón Llontop |
| | PROFESIÓN | Contador Público |
| | ESPECIALIDAD | Tributación |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL | 30 años |
| | CARGO | Docente universitario |
| GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021. | | |
| DATOS DE LOS TESISISTAS | | |
| NOMBRES | LATORRE ASMAD MÓNICA RUBÍ. | |
| ESPECIALIDAD | ESCUELA DE CONTABILIDAD | |
| INSTRUMENTO EVALUADO | GUÍA DE ENTREVISTA. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>GENERAL</u> | |
| | Determinar la influencia de la adecuada gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>ESPECÍFICOS</u> | |
| | - Analizar el nivel en que se encuentran las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| | - Establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| - Evaluar la información financiera con la finalidad de proponer estrategias para reducir drásticamente las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | | |
| EVALUE CADA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA, PARA DAR UNA RESPUESTA ABIERTA Y APORTANDO ADEMÁS SUGERENCIAS DE MEJORA SI LAS HUBIERA. | | |
| DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | El instrumento consta de 14 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad. | |
| | | |

| | |
|--|--|
| <p>1. ¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>2. ¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>3. ¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>4. ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>5. ¿Cómo se vienen desarrollando las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>6. ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 7. ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 8. ¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 9. ¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 10. ¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 11. ¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 12. ¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios | <p>TA(X) TD()</p> |

| | |
|--|--|
| <p>inconvenientes en la operatividad de la empresa?</p> | <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>13. ¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>14. ¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>3. COMENTARIO GENERALES</p> | |
| <p>4. OBSERVACIONES</p> | |



Dr. CPC. Sebastian Ramón Llantop
MAT. 2188

JUEZ – EXPERTO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Chiclayo octubre del 2022

Señora:
Dra. María Rosa Cruzado Puente.
Ciudad.
Chiclayo

Me dirijo a usted para expresarle un afectuoso saludo y la vez manifestarle que la suscrita es estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipan, quien para obtener el título de profesión estoy trabajando la investigación, titulada: **GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021.**

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos me permito solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaré a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final del trabajo.

Agradezco de antemano su valioso aporte.

Atentamente

MÓNICA RUBÍ LATORRE ASMAD
DNI N° 18228896

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, María Rosa Cruzado Puente, Doctora en Educación y Magister en Administración y mención en Gerencia Empresarial, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (Entrevista) elaborado por: Mónica Rubí Latorre Asmad, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: **“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021”**.

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 15 octubre del 2022.



JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

| | | |
|--|---|--------------------------|
| NOMBRE DEL JUEZ | | María Rosa Cruzado Punte |
| | PROFESIÓN | Contador Público |
| | ESPECIALIDAD | Finanzas |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL | 30 años |
| | CARGO | Docente universitario |
| GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021. | | |
| DATOS DE LOS TESISISTAS | | |
| NOMBRES | LATORRE ASMAD MÓNICA RUBÍ. | |
| ESPECIALIDAD | ESCUELA DE CONTABILIDAD | |
| INSTRUMENTO EVALUADO | GUÍA DE ENTREVISTA. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>GENERAL</u> | |
| | Determinar la influencia de la adecuada gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | <u>ESPECÍFICOS</u> | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Analizar el nivel en que se encuentran las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. - Establecer el nivel actual de los índices de liquidez en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. - Evaluar la información financiera con la finalidad de proponer estrategias para reducir drásticamente las cuentas por cobrar en la empresa Valman Corporation E.I.R.L., Chiclayo, en el ejercicio 2021. | |
| EVALUE CADA PREGUNTA DE LA ENTREVISTA, PARA DAR UNA RESPUESTA ABIERTA Y APORTANDO ADEMAS SUGERENCIAS DE MEJORA SI LAS HUBIERA. | | |
| DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | El instrumento consta de 14 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad. | |
| | | |

| | |
|--|--|
| <p>1. ¿Qué tipo de acciones se realizan para verificar y asegurar la cobranza de las cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>2. ¿Qué opina acerca de la actual gestión de cuentas por cobrar, y qué mejoras considera que se deberían implementar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>3. ¿Cómo tienen establecido el manual de organización y funciones en cuanto a proceso de gestión de cuentas por cobrar?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>4. ¿En qué medida las políticas de crédito y cobranza se ajustan a las necesidades de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>5. ¿Cómo se vienen desarrollando las políticas de cobranza para un mejor control de la cartera vencida?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>6. ¿De qué manera se evalúa al cliente antes de otorgarles un producto al crédito?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 7. ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas realizadas al crédito para evitar la morosidad en las cuentas por cobrar? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 8. ¿Actualmente, la empresa cuenta con suficiente capacidad de efectivo para poder sostener el pago de sus deudas a corto plazo? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 9. ¿Qué técnicas o herramientas financieras utiliza la empresa para medir sus niveles de liquidez? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 10. ¿Cuáles considera que serían las causas que originan una deficiente gestión de la liquidez de la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 11. ¿Por qué considera que los niveles de liquidez obtenidos a la fecha no se ajustan a lo planificado por la empresa? | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| 12. ¿En qué medida la falta de liquidez ha generado serios | <p>TA(X) TD()</p> |

| | |
|--|--|
| <p>inconvenientes en la operatividad de la empresa?</p> | <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>13. ¿Por qué motivo se indica que el área contable es la que debería definir qué deudas y compromisos al corto plazo se deben cancelar con prioridad?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>14. ¿Por qué razones podría señalar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar permitirá optimizar la liquidez de la empresa?</p> | <p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>5. COMENTARIO GENERALES</p> | |
| <p>6. OBSERVACIONES: Ninguna</p> | |



 JUEZ - EXPERTO

Anexo 05: Constancia de autorización de empresa.

**VALLMAN CORPORATION E.I.R.L.
CALLE SAN JOSE 427-B CHICLAYO
TELEFONO 074-225943**

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Señor:

Dr. LUIS GERARDO GÓMEZ JACINTO

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Por medio de la presente ALVARO MITCHELL JULCA DIAZ identificado con DNI 16795437 GERENTE GENERAL de la empresa VALMAN CORPORATION E.I.R.L. con RUC 20480381077, otorgo la carta de consentimiento a la SRA. MÓNICA RUBI LATORRE ASMAD identificada con DNI 18228896, para que realice su trabajo de investigación titulado "GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021"

Sin más por el momento, agradezco la atención prestada a la presente carta.

Chiclayo 21 de abril del 2022



VALMAN CORPORATION E.I.R.L.
Alvaro Mitchell Julca Diaz
DNI: 16795437
Correo electrónico: vc-fashion@hotmail.com
Teléfonos:
RPM 996973958
RPC 978792473 074225943

Anexo 06: Resolución de aprobación de la investigación

Chiclayo, 31 de octubre de 2022.

VISTO:

El Oficio N°0471-2022/FACEM-DC-USS de fecha 31 de octubre 2022, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de la FACEM, de fecha 31/10/2022, donde solicita el cambio de Título de Proyecto de Tesis, de la egresada de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N°30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 31° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional.

Que, el Art. 36° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional aprueba el tema de proyecto de investigación y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE:

ARTICULO 1°: APROBAR el cambio del Título del Proyecto de Tesis, de la egresada de la EP de Contabilidad, según se indica en el cuadro adjunto:

| N° | APELLIDOS Y NOMBRES | TITULO DE TESIS | LÍNEA DE INVESTIGACIÓN |
|----|---------------------------|--|--------------------------------------|
| 01 | LATORRE ASMAJ MONICA RUBI | GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021 | GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO |

ARTÍCULO 2°: DEJAR SIN EFECTO, la resolución N° 1328-FACEM-USS-2020, de fecha 15/12/2020, numeral 02.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



 **Dr. LUIS GERARDO GÓMEZ JACINTO**
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



 **Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES**
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0855-2022-FACEM-USS**

Pimentel, 16 de diciembre de 2022.

VISTO:

El Oficio N°0537-2022/FACEM-DC-USS de fecha 14/12/2022, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 14/12/2022, donde solicita la designación de asesor de Tesis, en vías de regularización, de los bachilleres de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, en el artículo 34° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que el asesor del proyecto de investigación y del trabajo de investigación es designado mediante resolución de Facultad.

Que, el Asesor, es el docente que acompaña al egresado en el desarrollo de toda la investigación garantizando su rigor científico.

Que, con el propósito de consolidar la implementación de un conjunto de Estrategias para el Desarrollo de la Investigación Científica de los egresados y se encaminen los trabajos de investigación, es pertinente extender una resolución que designe el Asesor que reúna los requisitos siguientes: a) Competencia y experiencia en el diseño y ejecución de trabajos de investigación; b) Experiencia o especialización en el área del respectivo trabajo.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO ÚNICO: DESIGNAR, en vías de regularización, como asesor de Tesis, de los Bachilleres de la EP de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE


USS Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN


USS Mg. LISET SUGERLY SILVA GONZALES
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0855-2022-FACEM-USS**

| N° | AUTOR | TITULO DE TESIS | ASESOR |
|----|--|--|--|
| 1 | FRIAS OJEDA JHONATAN VERLEY & VASQUEZ ROJAS GLORIA ANAIS | CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA JARYAA CONTRATISTAS GENERALES S.R.L. CHICLAYO 2021 | Mg. SUÁREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN |
| 2 | FABIAN CALDERON EDWIN ROBINSON | ESTRATEGIAS DE FORMALIZACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES DEL SECTOR ABARROTES, MERCADO A-Z LA VICTORIA-2022 | Dra. CUBAS CARRANZA JANET ISABEL |
| 3 | GUTIERREZ GARCIA MIGUEL ANGEL | EL LEASING COMO ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO EN EL GRUPO C&R 11 CONSULTORES Y CONSTRUCTORES S.A.C., CHICLAYO 2021 | Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA |
| 4 | AGUILAR CARDOZO CARLOS DANIEL & GABRIEL BENAVIDES JUAN CARLOS | PROPUESTA DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS ABC PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN INJEPLAST E.I.R.L., POMALCA, 2021 | Dr. URBINA CARDENAS MAX FERNANDO |
| 5 | ESPINOZA PASTOR DARWIN JOSE & MENDOZA CAMPOS HECTOR JESUS | CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERIA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE. | Mg. SUÁREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN |
| 6 | MAYTA GALVEZ SNEYDI MIRELLY | GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES SELF, CHICLAYO 2021. | Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA |
| 7 | BURGA CAYCAY ALEXANDER OMAR & MERA PAZ WALTER LUISIN | ESTRATEGIA GERENCIAL PARA EL INCREMENTO DEL RENDIMIENTO DE SUS ACTIVOS EN LA EMPRESA SLSYP S.A.C. CHICLAYO 2021. | Dr. IBARRA FRETTELL WALTER GREGORIO |
| 8 | MAYTA GALVEZ SNEYDI MIRELLY | GESTIÓN DE COBRANZA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES SELF, CHICLAYO 2021. | Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA |
| 9 | DIAZ TARRILLO FANNY MEDALY | GESTIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA S.A.C. CHICLAYO 2020-2021 | Mg. CHANDUVI CALDERÓN ROGER FERNANDO |
| 10 | LATORRE ASMAD MONICA RUBI | GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LÍQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021* | Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA |
| 11 | GASTELO GOMEZ MAYUMI ELLIANY & SACCACO DIAZ DAN ISRAEL | AUDITORIA OPERATIVA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE LOGÍSTICA DE LA EMPRESA DESARROLLO INTEGRAL DE NUEVO PACHACUTEC SAC LIMA | Mg. SUÁREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN |
| 12 | SANTA CRUZ GUERRERO NOE ENRIQUE & SENMACHE FLORES WALTER ALBERTO | INFORMALIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA BAJA RECAUDACIÓN DE COMERCIANTES DE ABARROTES DEL MERCADO MOSHOQUEQUE, MUNICIPALIDAD JOSÉ LEONARDO ORTÍZ, 2022 | Dra. HEREDIA LLATAS FLOR DELICIA |
| 13 | PURIHUAMAN BARRETO MIRELLA DEL MILAGRO & SANCHEZ PURIHUAMAN MARIBEL | ESTRATEGIAS DE MEJORA EN LOS PROCESOS OPERATIVOS PARA PREVENIR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA FERRETERA SAN ANTONIO SRL, PERIODO 2020. | Dr. VIDAURRE GARCÍA WILMER ENRIQUE |

Anexo 08: Resolución de asesor



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0854-2022-FACEM-USS

Pimentel, 16 de diciembre de 2022.

VISTO:

El Oficio N°0533-2022/FACEM-DC-USS, de fecha 14 de diciembre del 2022, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad, y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 14/12/2022, donde solicitan la asignación de Jurados y fecha de sustentación de Tesis, de los bachilleres de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, según inciso 6) del capítulo VIII Responsabilidades Académicas y Administrativas del docente, de la Directiva para el Desarrollo de los Cursos de Investigación, aprobada con Resolución de Directorio N° 176-2020/PD-USS de fecha 08 de septiembre de 2020, indica que el docente "Gestiona ante la Dirección de Escuela Profesional la designación de asesor de tesis, la aprobación del proyecto de investigación, permiso para la recolección de datos en la institución donde se realizará el estudio; ello para el caso de Investigación I. Designación de jurados de tesis para el caso de Investigación II".

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE:

ARTÍCULO 1°: DESIGNAR, como Jurados Evaluadores del Tesis, de los Bachilleres de la Escuela Profesional de Contabilidad, a los docentes que se detallan en el cuadro adjunto.

ARTÍCULO 2°: FIJAR, como fecha, hora y lugar de sustentación de Tesis, la detallada en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



 **Mg. LISET SUGELY SILVA GONZALES**
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc. Escuela / Archivo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0854-2022-FACEM-USS**

| N° | AUTOR(S) | TITULO DE TESIS | JURADO | HORA | FECHA |
|----|---|--|---|---------|------------|
| 1 | ROSILLO MADRID ROGGER PAUL | CULTURA FINANCIERA Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN PEDRO, CUSCO | Presidente: Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio | 9:00am | 21/12/2022 |
| 2 | LATORRE ASMAD MONICA RUBI | GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021* | Presidente: Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio | 9:30am | 21/12/2022 |
| 3 | PAREDES ESQUIVES JORDY ANTONIO & SERRANO DIAZ CINDY LISSBETH | SISTEMA DE DETRACCIONES DEL IGV Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TE PROYECTA S.A.C. REQUE-CHICLAYO | Presidente: Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio | 10:00am | 21/12/2022 |
| 4 | NAUCA SANCHEZ YACELI | APLICACIÓN DE LAS 5S PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN EN UNA EMPRESA DE CHICLAYO, 2022 | Presidente: Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio | 10:30am | 21/12/2022 |
| 5 | GASTELO GOMEZ MAYUMI ELLIANY & SACCACO DIAZ DAN ISRAEL | AUDITORIA OPERATIVA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE LOGÍSTICA DE LA EMPRESA DESARROLLO INTEGRAL DE NUEVO PACHACUTEC SAC LIMA | Presidente: Dra. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio | 11:00am | 21/12/2022 |

Anexo 09: Formato Nro. T1 – VR -USS Autorización del autor (Licencia de uso)



FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)

Pimentel, 29 de mayo de 2013

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

EL suscrito:
MONICA RUBI LATORRE ASMAD con DNI 18228896

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021**, presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

| APELLIDOS Y NOMBRES | NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD | FIRMA |
|---------------------------|----------------------------------|---|
| LATORRE ASMAD MONICA RUBI | 18228896 |  |

Anexo 10: Acta de Originalidad



ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de Contabilidad y Revisor de la Investigación aprobada mediante Resolución N° 0740-2022-FACEM-USS, de la estudiante **LATORRE ASMAD MONICA RUBI** Titulada **GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2021.**

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 20% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 21 de Julio del 2023



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 42000340

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

Anexo 11: Reporte de Similitud

| Reporte de similitud | |
|--|-----------------------------------|
| NOMBRE DEL TRABAJO | AUTOR |
| GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VALMAN CORPORATION E.I.R. | MONICA RUBI LATORRE ASMAD |
| RECUENTO DE PALABRAS | RECUENTO DE CARACTERES |
| 29055 Words | 157504 Characters |
| RECUENTO DE PÁGINAS | TAMAÑO DEL ARCHIVO |
| 117 Pages | 1.6MB |
| FECHA DE ENTREGA | FECHA DEL INFORME |
| Jun 21, 2023 7:36 PM GMT-5 | Jun 21, 2023 7:37 PM GMT-5 |
| <ul style="list-style-type: none">● 20% de similitud general El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos• 19% Base de datos de Internet• 3% Base de datos de publicaciones• Base de datos de Crossref• Base de datos de contenido publicado de Crossref• 12% Base de datos de trabajos entregados | |
| <ul style="list-style-type: none">● Excluir del Reporte de Similitud<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Material citado• Coincidencia baja (menos de 8 palabras) | |

Anexo 12: Constancia de Pago

USS

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC
Av. General Felipe Santiago Salaverry 2525 Urb Risso
San Isidro - Lima - Lima
RUC 20479748102
Campus Universitario

BOLETA DE VENTA ELECTRONICA

B022-0037749

Código : 2120818475
Nombres : LATORRE ASMAD MÓNICA RUBI
Area : ESCUELA CONTABILIDAD
Programa : Presencial (Regular)
Periodo : 202002
Recibo : 383300007006700
Cuota :

| Detalle | Cant. | Importe |
|---------------------|--------------|----------------|
| CARPETA DE TITULO | 1 | 1500.00 |
| ----- | | |
| Sub Total S/ | | 1500.00 |
| IGV S/ | | 0.00 |
| Total S/ | | 1500.00 |

Emisión: 28/12/2020 Vence: 30/12/2020

UN MIL QUINIENTOS con 00/100 soles

BANCO

SEUSS_BCO_ONLINE SEUSS_BCO_ONLINE (PAGOENLINEA)

28/12/2020

wvPZ5pqhswxCv3IDDVUIyz3jys0=

Autorizado mediante

Resolución N° 0720050000126/SUNAT

Representación impresa del comprobante de venta
electrónico.

Puede consultar su documento en www.uss.edu.pe