



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA
COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN
IGNACIO L.T.D.A**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autora:

**Bach. Larreategui Lalangui Erika Juanita
<https://orcid.org/0000-0001-6989-5242>**

Asesor:

**Mg. Ríos Cubas Martin Alexander
<https://orcid.org/0000-0002-6212-1057>**

Línea de Investigación:

Gestión empresarial y emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

PÁGINA DE APROBACIÓN DE TESIS

TITULO:

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO L.T.D.A

Asesor (a):

Mg. Ríos Cubas Martin Alexander

Nombre Completo

Firma

Presidente (a):

Mg. Ríos Cubas Martin Alexander

Nombre completo

Firma

Secretario (a):

Mg. Chapoñan Ramirez Edgar

Nombre Completo

Firma

Vocal (a):

Dra. Heredia Llatas Flor Delia

Nombre Completo

Firma

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres Margarita Esther Lalangui Huamán y Segundo Vidal Larreategui Macas, a pesar de que ya no estás en nuestras vidas papito Vidal, siempre te llevo en mi corazón, ustedes son mi fortaleza y la razón para salir adelante.

AGRADECIMIENTO

Le doy Gracias a dios por tener salud mi familia y yo en estos momentos difíciles que estamos pasando en todo el mundo, agradezco a mi madre Margarita Esther Lalangui Huamán por apoyarme moralmente para no flaquear en mis estudios y poder cumplir mis metas, a mi papá Vidal Larreategui Macas que siempre anhelo que sea una profesional, gracias de todo corazón por estar ahí siempre conmigo en las buenas y malas, y motivarme a alcanzar mis sueños, los amo.

RESUMEN

La presente investigación planteó como problema general: ¿De qué manera incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019? Además, se estableció como objetivo general: Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio. Se formuló como hipótesis de investigación: La gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. La metodología empleada fue de diseño no experimental. Se tuvo como metodología una de tipo básica con un enfoque cuantitativo, para lo cual se tuvo que encuestar a una muestra compuesta por 71 socios mediante un cuestionario y aplicar un análisis documental al acervo contable de la cooperativa. Entre los principales resultados se halló que en la empresa hay una inadecuada gestión de las cuentas por cobrar y de la misma forma se encontró que hay un nivel bajo de liquidez. Finalmente se concluyó afirmando que La gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

Palabras clave: Cooperativa, Gestión de cuentas por cobrar, liquidez corriente, liquidez absoluta, prueba ácida.

ABSTRACT

The present investigation posed as a general problem: How does the management of accounts receivable affect the liquidity of the San Ignacio Ltda. 2019 agrarian cooperative border? In addition, the general objective was established: To determine how the management of accounts receivable affects the liquidity of the San Ignacio border agrarian cooperative. It was formulated as a research hypothesis: The management of accounts receivable has a significant impact on the liquidity of the San Ignacio Ltda frontier agrarian cooperative. The methodology used was of a non-experimental design. The methodology was a basic type with a quantitative approach, for which a sample of 71 members had to be surveyed through a questionnaire and a documentary analysis applied to the cooperative's accounting heritage. Among the main results, it was found that the company has inadequate management of accounts receivable and in the same way it was found that there is a low level of liquidity. Finally, it was concluded by stating that the management of accounts receivable has a significant impact on the liquidity of the cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

Keywords: Cooperative, accounts receivable management, current liquidity, absolute liquidity, acid test.

ÍNDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. Realidad Problemática.....	11
1.2. Trabajos previos	15
1.3. Teorías relacionadas al tema.	22
1.3.1. Gestión de cuentas por cobrar	22
1.3.2. Liquidez.....	30
1.4. Formulación del Problema	38
1.5. Justificación e importancia del estudio	38
1.6. Hipótesis	38
1.7. Objetivos	39
1.7.1. Objetivo General.....	39
1.7.2. Objetivos específicos	39
II. MATERIAL Y MÉTODO	39
2.1. Tipo y diseño de investigación	39
2.2. Población, muestra y muestreo.....	40
2.2.1. Población	40
2.2.2. Muestra	40
2.3. Variables, Operacionalización.....	41
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	42
2.4.1. Técnica.....	42
2.4.2. Instrumento.....	42
2.4.3. Confiabilidad de los instrumentos.....	43
2.4.4. Validación de los instrumentos	44
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	44
2.6. Criterios éticos	44
2.7. Criterios de Rigor científico.....	45

III. RESULTADOS.....	46
3.1. Presentación de Resultados.....	46
3.2. Discusión de Resultados.....	76
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	81
4.1. Conclusiones.....	81
4.2. Recomendaciones.....	83
REFERENCIAS.....	84
ANEXOS.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables	41
Tabla 2. Rangos de confiabilidad.....	43
Tabla 3. Incremento del índice de rotación de cuentas por cobrar	46
Tabla 4. Análisis horizontal del balance general de los periodos 2017 al 2019	67
Tabla 5. Análisis horizontal de estado de resultados de los periodos 2017 al 2019	72
Tabla 6. Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Incremento de las cuentas por cobrar.	46
Figura 2.	Generación continua de liquidez para solventar obligaciones.....	47
Figura 3.	Poca demora de las cuentas por cobrar para ser efectivo.	48
Figura 4.	Eficiencia en la cobranza de créditos.	49
Figura 5.	Adecuado control del dinero.	50
Figura 6.	Adecuadas políticas de cobranza y créditos.....	51
Figura 7.	No incremento de créditos otorgados.	52
Figura 8.	Generación de ingresos deseados.	53
Figura 9.	Cumplimiento de plazos de pago de ventas.	54
Figura 10.	Adecuado número de días promedio.....	55
Figura 11.	Cuentas por cobrar.....	56
Figura 12.	Nivel adecuado de ingresos.	57
Figura 13.	Cumplimiento de pagos a corto plazo.....	58
Figura 14.	Adecuado control de efectivo.	59
Figura 15.	Buen nivel de efectivo.	60
Figura 16.	Utilización de otros medios de financiamiento.	61
Figura 17.	Nivel óptimo de capacidad de pago.....	62
Figura 18.	Recurrir a flujos de ventas.....	63
Figura 19.	Pago puntual de préstamos y proveedores.	64
Figura 20.	Operaciones con activos disponibles.....	65
Figura 21.	Liquidez.....	66
Figura 22.	Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez.	75

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Internacional

Las cuentas por cobrar representan un componente de los activos corrientes que surgen de los servicios a crédito o del préstamo a otras empresas, en estado pendiente. En este sentido, la empresa debe administrar de forma adecuada y correcta las cuentas por cobrar ya que representan activos altamente líquidos (solo superado por el efectivo). Por otra parte, la liquidez significa el cumplimiento de las obligaciones financieras a un corto plazo que acarrea la empresa en relación al periodo de tiempo especificado. Debido a ello, el nivel de fluidez de una compañía suele utilizarse como referencia para la toma de decisiones relacionadas a la misma (Rusdiyanto et al., 2019). La evidencia empírica ha demostrado que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar, incide de manera positiva sobre el nivel de liquidez de una empresa, ya que, si la estructura del activo circulante cuentas por cobrar tiene una gran participación, existirá inmovilización de los fondos de circulación, aumentando los riesgos de liquidez. Por tanto, es importante controlar el nivel de cuentas que están por cobrar de la empresa, evitando la aparición de deudas vencidas (Tomilin & Sidorova, 2020, p. 195).

Sin embargo, en la actualidad, muchas empresas a nivel internacional presentan problemas con las cuentas por cobrar. Así, por ejemplo, las asociaciones de la Federación de Rusia, ha sido posible denotar una tendencia a la ascendencia en las tasas de crecimiento de las cuentas por cobrar vencidas por el periodo 2012-2015. De este modo, en 2012, dicha tasa alcanzó el 4.9%, pero alcanzó el 21.1%, el 36% y el 12.9% en los años 2013, 2014 y 2015, respectivamente. Dicha situación ha perjudicado la administración del riesgo crediticio, optimización de flujos de efectivo y control de la liquidez corporativa (Kasacheva & Udod, 2018, p. 255). Por otra parte, de acuerdo a Shutterstock (2018) diversas empresas en España enfrentan una falta de liquidez ocasional, es decir, presenta dificultades para convertir sus activos en dinero, incluyendo las cuentas por cobrar (párr.1). El problema se presenta cuando los pagos

superan los cobros en un tiempo específico, ocasionando que la empresa no tenga un nivel óptimo de financiación. Debido a ello, se debe tener en cuenta las deudas que se originan para poder realizar el cumplimiento de pagos.

Del mismo modo, en México se ha evidenciado que 8 de cada 10 empresas, o mejor dicho el 80% de las empresas en determinado contexto han tenidos problemas con las faltas de cancelaciones, por el lado de sus clientes (cuentas por cobrar), lo que genera que tenga complicaciones en el aspecto económico por la falta de liquidez; un estudio ha demostrado que en las empresas mexicanas es común que sus clientes dejan de pagar o se retrasen el cumplimiento del pago por meses, provocando esto que la empresa no tenga como solventar los compromisos a corto plazo, cómo el pago a los trabajadores en la nómina por la poca disponibilidad de dinero (liquidez), ya que cuando las empresas no posee la cabida en el enfrentarse a las obligaciones y deberes financiero que tiene a corto plazo, este problema puede ocasionar que quiebre la organización, y este es un problema que más afecta a las chicas y medianas compañías en México (Mora, 2019, párr. 1-4).

De la misma forma empresas colombianas han recalcado, que uno de los retos para sobrevivir en el mercado es la liquidez, la cual se obtiene mediante el pago oportuno de las cuentas por cobrar, ya que las ventas al crédito por parte de muchas organizaciones, siempre es un riesgo que debe realizar de forma correcta para que no afecta la salud financiera de la empresa, mediante la planeación y ejecución eficiente del efectivo. Por otro lado se ha identificado que muchas empresas están empleando diversas técnicas para poder tener disponibilidad de efectivo, como es el cuidado en los plazos de pago, ya que primero ven la factibilidad de plazos antes de brindar una oferta a los clientes; evaluar el potencial del cliente, esto para verificar la situación financiera de los clientes, luego se dictamina las opciones de como el cliente puede financiar su deuda e incluso muchas empresas optan premiando a los clientes puntuales con descuentos y finalmente se tiene un plan de contingencia para evitar cualquier situación que comprometa el efectivo (liquidez) de la asociación para poder desempeñar todas las obligaciones propias a corto plazo (Bahamón, 2017, párr. 1).

En el contexto chileno, muchas organizaciones indican y resaltan la importancia de la liquidez y el flujo de efectivo mediante las cuentas por cobrar efectivas, pero se ha encontrado que el 74% sufren o tienen problemas al realizar el cobro oportuno a sus clientes, esto debido a que no prestan la atención necesaria a la gestión del dinero como prioridad, y esto sucede frecuentemente en empresas nuevas, las cuales tienen la confianza de estar yendo bien, pero un elevado catálogo de cuentas por recaudar puede significar que las operaciones no sean rentables y lleve a estas empresas al fracaso (quiebra). Es por ello que un pequeño porcentaje de las empresas nuevas optan por darle la atención necesaria al movimiento de las cuentas por recolectar, con el cual aseguran mantener una buena salud financiera de la empresa, pero muchas de estas fracasan debido a la aplicación de estrategias equivocadas, como las cobranzas preventivas, o el uso de recordatorios automatizados para hacerles recordar el pago oportuno de los clientes, pero es necesario que las empresas mayormente hagan ventas al contado para poder así tener disponibilidad de dinero inmediata (Duemint, 2018, párr. 1-2).

Nacional

En el espacio peruano, se ha encontrado que pocas empresas (21%), emplean la estrategia de mora temprana, lo cual permite que se cuente con cerca del 95% de probabilidad de recuperación de efectivo. Por el contrario, se ha encontrado que existen organizaciones, que no tienen un eficaz procedimiento de cobranza, debido a que no tienen en cuenta con quienes hacen tratos comerciales, o dado que no realizan un monitoreo continuo de los clientes o simplemente porque siguen realizando procedimientos de cobranza de forma empírica y manual (Equifax, 2017, párr. 1-3). Asimismo, Morales y Carhuacho (2020) manifestaron que en el país específicamente en Lima se evidenció que los diversos gerentes de finanzas no realizan de modo adecuado las cuentas por recaudar, debido a los días de pago no concuerdan con los días de cobro, esto específicamente se produce por la falta de capacitación a los trabajadores de finanzas. En el caso particular de la empresa Aquasport SAC presentó como principales dificultades la falta de capacitación del personal del área de finanzas, además se desconoce cuánto se debe de cobrar de manera mensual o anual, tampoco se tiene el movimiento de tesorería (caja) y los estados de movimientos

de efectivo y la cobranza no se lleva a cabo de manera diaria luego de vencida, es por eso que las cuentas por cobrar es la partida más elevada (p.22). Además, Ortiz et al. (2018) Manifestaron que organizaciones dedicadas al préstamo de servicios presentan como principal problema la inadecuada política de cobranza, debido a que no miden de manera adecuada los días de plazo que brinda a los clientes, además la ausencia de análisis de los ratios financieros es producto de la falta de procesos de gestión de cobranza y lineamientos claros, lo cual perjudica a la liquidez de las organizaciones y su permanencia en el mercado (p.15).

. En tanto que, Mantilla & Huanca (2020) encontraron que la empresa GF Alimentos del Perú S.A.C., presenta problemas de rotación de cobranza, es decir, sus índices de rotación son bajos, lo cual ha generado que empeore el índice de fluidez de la compañía, disminuyendo su cabida monetaria para cumplir con sus compromisos, deudas, pasivos de corto plazo con base al activo circulante o corriente de corto plazo (p. 212).

Por su parte, Mantilla & Huanca (2020) mostraron que la empresa Nisira Systems S.A.C. presenta un índice elevado de morosidad, inadecuado manejo de políticas de crédito y procedimiento de cobranza (p. 606). Además, existe un control deficiente del manejo de las cuentas por recolectar, dado que, no se aplican debidamente las estrategias y ordenamientos contables determinados por la empresa acerca del manejo de dicha partida y no existe una correcta segregación de las funciones del personal. Estos problemas han derivado en problemas de solvencia y capacidad de pago para enfrentar sus deudas, disminución del capital de trabajo y un aumento de su endeudamiento. Finalmente, Mogollón (2021) evidenció que la empresa Petroperú S.A. presenta problemas en el manejo en sus cuentas por recoger, de forma que, para el 2012 representaron el 17.14% del activo corriente, siendo elevado ya que el efectivo del que dispone solo encarna el 7.35% de los activos totales (p. 273). A partir del año 2013, las cuentas por cobrar aumentaron significativamente, mientras que, el efectivo disminuyó al mismo tiempo. Esto se debió a que, la empresa no evalúa

de manera adecuada las condiciones crediticias de sus clientes, generándole dificultades para enfrentar sus obligaciones.

Local

En la actualidad de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, presenta un escenario algo complejo, donde no se cuenta como mucho efectivo ya que se tiene demasiadas cuentas por cobrar, debido a que se estuvo ofreciendo créditos a casi más de la mitad de los clientes, a los cuales no se les hace un manejo y control apropiado en relación a el cumplimiento de las cancelaciones y que simplemente dejan de pagar la deuda que tienen pendiente, ya que no se presenta una adecuada administración de cobranza. Todos estos problemas ocasionan que la cooperativa no cuente con la disponibilidad de efectivo necesario y/o óptimo para cubrir sus deberes a corto plazo, como las nóminas de los trabajadores, pago de proveedores y los impuestos, además genera que haya un índice alto de endeudamiento por parte del cliente, y, de no tomar las medidas necesarias en futuro cercano, las ventas otorgadas a crédito se conviertan en un pasivo irrecuperable para la empresa, haciendo que tanto la disponibilidad de dinero en la empresa disminuya así como también sus beneficios. Lo mencionado anteriormente puede repercutir que haya sospechas de que los problemas en las cuentas por colectar podrían estar perjudicando la fluidez que tiene la cooperativa, pero se desconoce que tanto estaría incidiendo en la liquidez, por ello el estudio tiene como finalidad verificar de qué forma está incidiendo las cuentas por recaudar en la fluidez de la cooperativa objeto de investigación.

1.2. Trabajos previos

Internacionales

Avelino (2017) presentó estudio que tuvo como finalidad realizar una evaluación de la marca de las cuentas por recolectar en la liquidez de una entidad Adecar Cía. Ltda. Respecto a la metodología fue de enfoque cualitativo, con un diseño no experimental y el nivel descriptivo. En cuanto a la muestra fue concertada por datos contable en el periodo 2015, además del asistente, contador y gerente de la empresa, a quienes se les administró las técnicas de la

entrevista y observación. Finalmente se llegó a concluir que el ineficiente manejo de las cuentas por cobrar presenta un impacto de modo negativo en la fluidez en la institución, la cual es suficiente para cubrir el pago de sus obligaciones, además la liquidez corriente fue de 1.86 y el endeudamiento fue de 29%, sin embargo, se ha presenciado medidas de recolección ineficientes que genera que las cuentas por recolectar estén mal gestionadas.

Carrera (2017) realizó una investigación cuya finalidad fue realizar un estudio del manejo de las cuentas por recaudar en la entidad Induplasma S.A. Respecto a la metodología fue de un enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel descriptivo. Sobre la muestra constó de 7 colaboradores, a los que se les formuló una encuesta, entrevista y la técnica de la observación. Finalmente la conclusión fue que, la gestión de cobranza fue ineficiente porque no se monitorea la cobranza, tampoco cuenta con un sistema de contabilidad en donde se pueda observar de manera actualizada la situación de cobrabilidad, por otro lado, el control interno se aplica de manera irregular, indicando esto que el proceso de manejo o gestión de cuentas por recolectar no permite la recuperación de la cartera de la entidad.

Macías (2017) llevó a cabo un estudio cuya finalidad fue realizar una evaluación de la administración de cuentas por recaudar y cómo influye en la fluidez de la entidad Globalolimp S.A. Respecto a metodología empleada fue de un diseño no experimental y el nivel fue descriptivo. Por otro lado, la muestra quedó integrada por 10 colaboradores, a los cuales se les fueron aplicadas las técnicas de la encuesta, la entrevista y el análisis documental. Finalmente, se concluye que, las cuentas por cobrar generan influencia negativa en la liquidez de la organización, dado que no recupera a tiempo los créditos brindados para cumplir con el pago de sus obligaciones, ocasionando que la entidad no prospere en el largo plazo producto de la baja liquidez que presenta.

Chávez y Toalombo (2017) tuvo una investigación cuya finalidad fue ejecutar un análisis las cuentas por cobrar en la entidad Pronepac S.A. Sobre la metodología utilizada fue de un enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel exploratorio. Respecto a la muestra constó de 6 colaboradores, los que fueron encuestados. Por último, la conclusión fue que determinó la impresión de

dichas cuentas en la liquidez de la entidad, además se alcanzó la causa de las elevadas cuentas por cobrar se trata de la falta de estrategias de seguimiento y cobro, lo que significa que la entidad presenta un déficit que le impide efectuar la cancelación de sus deudas u convenios en el corto plazo.

Hurtado (2017) en su estudio tuvo como finalidad realizar un estudio de las cuentas por recoger y su influjo en la liquidez de la entidad Casa Araujo. Respecto a la metodología se manejó un enfoque cualitativo, el diseño fue no experimental y el nivel descriptivo. En cuanto a la muestra quedó constituida por 3 colaboradores, que fueron entrevistados, además se aplicó el instrumento de la guía de análisis documental. La conclusión fue que la entidad no posee una adecuada información en sus registros contables acerca de dichas cuentas en cobranza, además se evidenció que la liquidez es de un nivel bajo e incluso se desconoce las cuentas que son incobrables, lo cual indicó que las cuentas afectan de forma significativa y negativa la fluidez en la entidad, debido a que la elevada cuenta por cobrar impide que cuente con el suficiente efectivo para efectuar el cumplimiento de las adecuadas obligaciones.

Lino (2018) en su investigación tuvo como objetivo analizar la administración de las cuentas por cobrar y su impacto en el saldo de la empresa Comecsa S.A. Respecto a la metodología fue de un enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel descriptivo. La muestra quedó integrada por tres trabajadores mismoa a los que se les fue aplicada la entrevista y el análisis documental. La conclusión fue que, las cuentas por recoger generan un incidente en el saldo de manera negativa, además se ha evidenciado que la entidad ha generado un acrecentamiento en las cuentas por recoger, lo que representa un 65% de los activos generando que la entidad incumpla con sus responsabilidades y actividades comerciales.

Tomalá (2018) en su investigación conto con la finalidad de hallar la ocurrencia de las cuentas por colectar en la liquidez de la empresa. Asimismo, la metodología fue de un enfoque cualitativo, el diseño no experimental, el nivel descriptivo. La muestra la integraron 2 trabajadores a quienes se les realizaron una entrevista o guía de observación. La conclusión fue que, la entidad no cuenta con los adecuados procesos para recuperar las cuentan vencidas, además de la

falta de gestión de cobranza impide que obtenga el nivel óptimo de liquidez, tampoco cuenta con políticas de cobro que permitan recuperar los créditos incobrables afectando todo ello a la estabilidad de la entidad.

Nacional

Becerra, Biamonte y Palacios (2017) en su estudio tuvo como objetivo establecer cómo las cuentas por recaudar inciden en la fluidez de la entidad Ademinsa S.A.C.". Respecto a la metodología fue de un enfoque cuantitativo, el diseño fue no experimental y el nivel explicativo. Fue compuesta la muestra por el acervo documental contable y la técnica empleada fue el análisis documental. La conclusión fue la influencia que tienen las cuentas por cobrar en la afluencia, cuyo análisis de comparación se elevó a 0,57%, además la entidad se ha perjudicado por el impago de los clientes, también se comprobó que las normas de cobro y el descuento incide en la liquidez de la entidad, en donde obtuvo un incremento de 0.46% de gastos financieros y un 3.13% de reducción de la cuenta del efectivo.

Domínguez y Esteban (2017) en su investigación tuvieron como finalidad establecer la administración de cuentas por recolectar y su efecto en la liquidez y rentabilidad de la compañía GMO Comercial SRL. La metodología tuvo un enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel descriptivo. Fue integrada la muestra por 15 personas, que fueron encuestadas. Finalmente, se concluyó que estas cuentas por cobro presentan un efecto de forma positiva en la liquidez y la rentabilidad, porque la entidad cuenta con políticas de gestión de créditos necesarias para brindar ventas al crédito, ya que reduce los plazos de cobranza, lo que provoca que la entidad presente un nivel efectivo óptimo para desempeñar todas las obligaciones a corto plazo.

Solano (2018) realizó un estudio que tuvo como finalidad realizar un análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la entidad Mercantil S.A.C. La metodología fue de un enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel descriptivo. La muestra estuvo integrada por el acervo documental contable y la técnica empleada fue el análisis documental. La conclusión fue que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la entidad,

dado que las políticas de cobranza influyen en el riesgo financiero, además ante la falta de contingencias necesarias genera retrasos en los pagos, la ausencia de un seguimiento, el envío tardío de las facturas, la falta de actualización de los datos financieros genera un incremento en el riesgo financiero.

Ruíz (2018) en su estudio asumió como intención establecer la dirección de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la entidad Trade Fega. Respecto a la metodología fue de enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel descriptivo. La muestra quedó integrada por 10 personales, quienes fueron encuestados. La conclusión fue que la administración de las cuentas por cobro posee una influencia negativa en la liquidez de la entidad, en vista de la ausencia de un adecuado control en los procesos de cobranza, lo que produce una insuficiente solvencia, además la falta de control de los ingresos de la venta de crédito no es el correcto, lo que produce una falta de efectivo para cubrir la deuda con terceros.

Local

Polo (2018) en su estudio poseyó como finalidad establecer la repercusión de la administración de créditos en la liquidez. La metodología empleada fue de un enfoque cuantitativo, el diseño fue no experimental y el nivel correlacional. La población la compusieron 12 colaboradores, quienes fueron encuestados, también se aplicó la técnica de análisis documentos. La conclusión fue que, la gestión de créditos tiene una significativa influencia en la liquidez, dado que la administración de créditos es deficiente en un 75%, esto debido a que no está estipulada las funciones de venta y cobranza, además el 66% de la administración de los recursos son limitados y el 84% considera que las cuentas por cobrar son ineficientes.

Liviapoma (2018) en su investigación tuvo como finalidad diseñar una propuesta de la administración de las cuentas por cobro que apoye a la gestión financiera de la entidad Elera S.R.L. Respecto a la metodología fue de enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y el nivel explicativo. Conto de 3 personas la muestra, a ellos se les fue aplicada una entrevista y la observación. Finalmente, la conclusión fue que la entidad no presenta con un área para la

gestión de los créditos ocasionando ciertas deficiencias para brindar crédito, tampoco presenta políticas crediticias que le permitan verificar la antigüedad, historial y frecuencia de compra crediticia de los clientes. Asimismo, la herramienta de gestión permite el desarrollo de las políticas de cobranza y crédito.

Marquina & Morales (2017) en su investigación adquirió el propósito establecer la asociación de las cuentas por cobro y la liquidez de la entidad Cielo Azul E.I.R.L. La metodología fue de tipo básico, el nivel descriptivo, el diseño no experimental y transversal. Fue compuesta la muestra por estados financieros y el instrumento fue la guía de análisis documental. Como conclusión se presentó que, la administración de dichas cuentas por cobro se produce en un 28.11%, además el ratio de liquidez general fue de 1.82, la prueba ácida fue de 0,9; por lo que, la entidad presenta un nivel de adecuado de liquidez, sin embargo, puede mejorar por medio del desempeño de diligencias de administración de cuentas por recaudar.

Rojas & Vásquez (2017) su estudio tuvo como finalidad decretar la asociación entre las cuentas por recoger y la fluidez en la entidad EPS Sedacaj S.A. Respecto a la metodología fue de tipo básico, el nivel descriptivo, el diseño no experimental y transeccional. Fue integrada la muestra por los estados financieros y el instrumento fue la guía de análisis documental. La conclusión fue que, el cumplimiento de los procesos de cobranza se genera en un 50%, además el ratio de liquidez fue de 1.73, la prueba ácida fue de 1.54, asimismo, la entidad presenta deficiencias en las actividades de gestión por cobrar lo cual perjudica a la liquidez para cubrir sus obligaciones.

Ayay & Arteaga (2020) su estudio conto con la finalidad de estipular la asociación entre la gerencia de cuentas por recaudar y la liquidez en una empresa cajamarquina. Respecto a la metodología fue de tipo básico, el nivel descriptivo, el diseño no experimental y transeccional. Fue compuesta la muestra por los estados financieros y el instrumento fue la guía de análisis documental. La conclusión fue que la entidad no presenta un texto de normas de crédito y recaudación, por lo que no se realiza un rastreo a las cuentas que están por cobro y cumplimiento de sus convenios, además la dirección inadecuada de

estas perjudica la liquidez de la entidad, debido a que los créditos se brindan de manera empírica.

Araujo & Estacio (2017) en su estudio poseyó la finalidad de establecer la asociación entre el manejo de cuentas por cobrar en la entidad Justiniano Soto Villanueva S.R.L. Respecto a la metodología fue de tipo básico, el nivel descriptivo, el diseño no experimental y transeccional. Fue constituida la muestra por los estados financieros y el instrumento fue la guía de análisis documental. La conclusión fue que el 28% de las políticas de créditos son deficientes, la razón corriente fue de 0,96 y la prueba ácida fue de 0,22, por lo que una inadecuada administración en estas tiene una incidencia en forma negativa en la liquidez de la entidad, a causa de que se desconoce el comportamiento de los consumidores, lo que perturba la liquidez de la entidad.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

1.3.1. Gestión de cuentas por cobrar

1.3.1.1. Conceptos de gestión

En primer lugar, se identificará cómo se define la gestión, para ello tenemos a los siguientes autores que la conceptualizan de las siguientes formas:

Al hablarse de gestión, se lleva a la referencia y mención de ciertos elementos, estrategias, medidas y destrezas, mismos que pueden ponerse en funcionamiento, todo esto con el propósito de una actividad empresarial o económica segura y viable. Para poder hacer posible este aspecto, se hace referencia a cuatro características fundamentales: la organización, el control o administración e la gestión, la planificación y la comunicación. (Chinchilla, 2016, p. 15).

Como menciona Hernández (2015), la gestión ha evolucionado a través del tiempo, pero nunca su finalidad la cual es:

Una progresión a través de la que es posible explorar y examinar un argumento para la agudeza, utilización y desarrollo de nuevos objetivos y para el sostén junto a la perduración de los nuevos espacios en los negocios, estableciendo y tomando filosofías de administración y gestión nuevas, pudiendo así ofrecer un espacio a los avances en áreas de dirección, planificación, organización y control. En consecuencia, esta gestión debe tomar en cuenta actualmente como un tema en el espacio de la índole empresarial, para poder así desarrollar nuevas habilidades para la estabilidad en mercado. (p. 38)

Tratándose esta de la forma mediante un grupo de personas o un gerente de una empresa establece metas u objetivos comunes, los cuales son organizados, articulados y prepara las potencias de los recursos de individuos, competentes y financieros. De tal forma, se denomina a la gestión, como un procedimiento de construcción colectiva, basándose en

las identificaciones, estilos y las destrezas de aquellos que quieren participar, es decir, que el proceso de gestión no solo tiene que direccionarse a la negación o aplanamiento de diferencias sino que deben estar articulados, elaborando procesos colectivos, pero teniendo en cuenta que lo colectivo no es igual que estar homogéneo, sino que se tiene una visión común que se quiere lograr (Huergero, 2014, p. 3).

1.3.1.2. Conceptos de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar conforman parte de los activos corrientes, y por ello para el cálculo del capital de trabajo que se necesita una empresa para funcionar correctamente, por ello son aquellos créditos que otorga una empresa a sus clientes, la cual es adquirida a través de entrega de productos o servicios, los cuales se puede realizar mediante efectivo, cheques, pagares, entre otros medios que se dan con el transcurrir del tiempo. Por otro lado las cuentas por cobrar las definen como un activo que es exigible o la representación de efectivo a corto o largo plazo, y que para su control tiene que haber mecanismo con los cuales se pueda recuperar de los clientes, esto depende del saldo del inventario varié, siendo el capital de trabajo un elemento vital para la organización, ya que es obligación del gerente tener una máxima ganancia de los recursos, donde la eficiencia de estas cuentas se da desde el proceso de venta hasta la facturación, sigue hasta el pago mismo de dicho capital que se encuentra en posición de terceros, las políticas de gestión y control del cobro, deben tener registro de cada cuenta por cliente y debe ser facturado en cuota según sean las necesidades de la empresa (Ordoñez y Quimi, 2017, p. 4).

Según Torres y Avelino (2017), estas cuenta desde una perspectiva contable, se dice que cuando el artículo o servicio al ser vendidos son cambiados por un compromiso que se tiene cancelar una cantidad adeudada, por ello la gerencia de las cuentas por recolectar, hace referencia al administrar el efectivo se relaciona de manera muy directa con el mejoramiento de métodos de cobranza y de inversión del dinero disponible. Las empresas que tienen sus cuentas de manera normal u

óptima, se consigue determinar que son empresas con futuro, ya que tienen capacidad de supervivir en el mercado, debido a la obtención de utilidades que asegura que una entidad determine los recursos requeridos para su crecimiento e innovación. Las cuentas por cobrar, desde un punto de vista de objeto del crédito a los clientes, se basan con la finalidad de obtener utilidades como cualquier empresa, por ello debe realizar un procedimiento de otorgamiento de créditos, esto siempre y cuanto se puedan implementar políticas crediticias (p. 4).

La teoría contribuye a la dirección de las cuentas por recaudar en relación con el monitoreo de las acciones de los gerentes o las reglas de crédito que pueden afectar la gerencia de estas cuentas, ya sea positiva o negativamente. En este estudio, la relación de agencia existe entre los empleados que son gerentes encargados de tomar las decisiones en lo referente a las cuentas por cobrar y los propietarios o empleadores de las empresas de distribución cuyos objetivos son mejorar la liquidez y aumentar la rentabilidad. Las decisiones de los accionistas sobre rentabilidad o liquidez también afectarán el manejo de estas cuentas por cobro. (Machengo, Mutegi & Were, 2017, p. 352).

Las cuentas por cobrar deben seguir siempre un control pertinente en lo que respecta al espacio de créditos y la gestión de estas cuentas ya que sería de excelencia que las ventas se lleven a cabo al contrato y contar con la fluidez suficiente para desempeñar todos los deberes a corto plazo, por ello, se debe tener en cuenta las modificaciones en las políticas de crédito, debido a que implican beneficios y costos, para ello se tiene que tener como regla principal, que se deben hacer modificaciones en las políticas de otorgamiento de crédito, cuando las utilidades brutas excedan los costos brutos. Para finalizar se debe tener presente que cuando una organización realiza ventas a crédito, siempre tiene el riesgo que una parte de los clientes no paguen sus deudas, lo cual se convierte en pérdidas para la entidad, ya que se le imposibilita recuperar lo vendido mediante otorgación de créditos (Torres y Avelino, 2017, p. 5).

Estas cuentas son de los activos corporativos más grandes y líquidos, los cuales son muy importantes para facilitar las transacciones comerciales. Se consideran las cuentas por cobrar como una fuente y uso de financiamiento en el sentido de que puede obtenerse y ampliarse. Sin embargo, puede ser improductivo a menos que genere negocios adicionales, ya que vincula recursos financieros escasos y expone a las organizaciones al riesgo de incumplimiento en situaciones en las que el período de crédito es prolongado, donde es probable que enormes cantidades de cuentas por recolectar reduzcan el valor de la compañía y, como tal, la necesidad de tener las prácticas más excelentes en materia de cuentas por cobro (Lyani, 2018, p. 2).

El propósito principal de estas cuentas es promover el conocimiento adecuado sobre las deudas de los clientes que están pendientes, así como los trabajadores en la organización o terceras partes, mediante el conceder un servicio o por bienes en venta es la aparición de estas cuentas por cobrar, dado que muchos son los casos en el que estos se entregan a crédito, siendo fiscalizadas desde el mismo instante en el que se emite la factura, creando así un historial para cada uno de los clientes, siendo esta la relevancia de estas cuentas en donde debe ser registrada la venta que se le realiza a los clientes que aún tiene pendientes por cobro (Morales y Morales, 2014, p. 202).

Las inversiones que tiene una empresa en relación a las cuentas por cobrar dependen de cuánto se vende a crédito y cuánto tiempo tarda en cobrar las mismas. El proceso de utilización efectiva y la administración eficiente de dichas cuentas por cobrar constituyen desafíos importantes para los propietarios y gerentes. La incapacidad de las empresas para cobrar cuentas por cobrar llama nuestra atención sobre la necesidad de buscar métodos alternativos para convertir los fondos inactivos vinculados en estas cuentas por cobrar demostraron que cuando una empresa no invierte bien en el cobro de estas cuentas, entonces la probabilidad de que una empresa se estanque como resultado de niveles muy bajos de cuentas por cobrar y acumulación de deuda sería alta (Lyani, 2018, p. 2).

1.3.1.3. Importancia de las cuentas por cobrar

La importancia de una adecuada o inadecuada gerencia de las cuentas por recaudar es vital, debido a la intrusión de forma directa en la liquidación que posee una organización, ya que la cobranza es la fase final de un círculo productivo, obteniéndose en esta el provecho de un negocio y lo personifica la entrada de efectivo que se genera a través de la actividad corriente, aparte es una fuente primordial de las entradas de una entidad, ya que se basa en establecer los compromisos de los consumidores a futuro con la compañía. Por ello para un estudio de las más antiguas, es de necesidad una clasificación de las deudas que tienen los clientes, teniendo un eficiente monitoreo, por la fecha de conclusión, con la expectativa de ampliación o restricción de la deuda, teniendo en cuenta las necesidades que tiene las empresas. Por ello el crédito y las cobranzas, son actividades que se realizan en el ciclo de ingresos, ya que permiten el cumplimiento de cobros y otorgamiento de créditos (Torres y Avelino, 2017, p. 5)

Estas cuentas son poseedora de un crédito a beneficio, dado que se hallan en una cuenta corriente o documento, las mismas ven su inicio en las ventas de mercancía o el ofrecimiento de un tipo de servicio, igualmente pueden surgir a partir de préstamos brindados a los trabajadores (o personal) u otros deudores, de igual manera los anticipos realizados a proveedores, entre otros, en el caso de estas cuentas por parte de los clientes es adquirida como las de mayor movimiento y por ende la que más sobresa si se toman las ventas ejecutadas a crédito, donde el saldo de las mismas representa el poder para recuperar el efectivo (Morales y Morales, 2014, p. 202).

Los softwares permiten procesos automatizados, integrados y de colaboración para la gerencia de cuentas por recaudar, y los departamentos de contabilidad pueden gestionar mejor las cobranzas y disputas, racionalizar la facturación y reducir el riesgo de crédito del cliente. Como resultado, la contabilidad disminuye la cantidad de efectivo y esfuerzo involucrado en disputas y cobros, los días de ventas pendientes

y cancelaciones de deudas incobrables, lo que ayuda a garantizar que haya efectivo disponible para financiar las operaciones comerciales y nuevas oportunidades de crecimiento. Por ello la tecnología garantiza información en tiempo real, los límites de crédito podrían establecerse en el sistema y los riesgos monitoreados y si algo sale mal con la tecnología y se comete un error, las cuentas por cobrar pueden ser incorrectas (Machengo et al., 2017, p. 353).

1.3.1.4. Características de las cuentas por cobrar

La función primordial y principal de todas las organizaciones es la venta como parte del movimiento al capital, esto quiere que es el invertir y recuperar el dinero, no existirían estas cuentas si todos los consumidores adquirieran lo deseado en efectivo dado que no se tendría la necesidad de cobrar, sin embargo esto no se da de esa manera, también se encuentran clientes que no poseen el carácter de pago por una serie de causas, ante este tipo de eventos es de extrema necesidad contar con una administración apropiada para recuperar la cartera a través de otorgar créditos de forma adecuada y evitando así el proceso de cobranza. El reglamento o normas de cobranza sufren una serie de cambios según sea la situación política en un país, el entorno de las compañías, los resultados de las entidades, entre otros. De igual manera, no puede ser indicado que estas políticas tengan un aspecto cambiante, sino que va a adecuarse a lo que está establecido y en conformidad con la situación de la compañía. (Morales y Morales, 2014, p. 202).

1.3.1.5. Factores determinantes de las cuentas por cobrar

Los factores definitivos del nivel de cuentas por recaudar, son el enfoque de cartera en la política de crédito comercial de la empresa. Además, las sentencias o decisiones en relación al manejo de las cuentas por recoger poseen un aspecto muy complicado. Por una parte, una cantidad eevada de dinero se encuentra unido a estas cuentas, lo que se debe a unas normas o políticas inadecuadas en el otorgamiento de creditos comerciales. Canrgando esto con una serie de costos mucho mas

elevados del servicios de estas cuentas con precios adicionales mas altos. Estos costos adicionales son generados por clientes riesgosos y deudas que se vuelven incobrables. Por otra parte, dichas politicas en credito representarian una ayuda al mantenimiento de los ingresos en ventas. Este problema está relacionado con el riesgo operativo de los compradores interesados en recibir crédito comercial que, como grupos considerados por separado, pueden caracterizar un nivel de riesgo demasiado alto (Machengo et al., 2017, p. 353).

Los principios y la práctica de la dirección efectiva de las mencionadas cuentas por cobrar en empresas, son influenciadas por diversos factores que afectan la administración de estas, como la falla de una política crediticia formal, diferida o no revisión del manual de política de crédito, inconsistencia en los procedimientos de análisis de riesgo de crédito y variación al azar de los términos de crédito. El estudio también encontró que había una fluctuación errática en el tiempo promedio de cobranza y cantidades significativas de deudas incobrables (Machengo et al., 2017, p. 353). Se define al proceso de administrar estas cuentas de cobro como cualquier tipo de estrategia que basada claramente en cuentas por recoger, ya sea como garantía o como un requisito de elegibilidad, por otro lado, el financiamiento de cuentas por cobrar desbloquea el efectivo que le corresponde a la pequeña organización mediante la venta de la factura, por ejemplo, el descuento de la factura o la factorización. Además, se argumenta que las empresas de rápido crecimiento pueden financiarse con crédito comercial cuando otros tipos de financiamiento no están suficientemente disponibles (Lyani, 2018, p. 4).

1.3.1.6. Dimensiones de la gestión de las cuentas por cobrar

Para la medición de las cuentas por cobrar se hará mediante los índices de gestión, para realizarlo de forma precisa, ya que de acuerdo con Flores (2013), los mencionado índices concede la posibilidad de evaluar el grado en el que se constituyen las acciones que lleva a cabo la organización, en relación al movimiento proporcionado por el estado de situación financiero, o la manera en la que son realizados los gastos, pagos, inversiones, cobranzas, el manejo de ventas y nivel de rentabilidad que constituyen para la organización. Estos índices permiten evaluar el grado que representan las acciones que efectúan la entidad, en cuánto a la rotación proporcionada por el estado de situación financiera, o la forma en cómo se realizan los gastos, las inversiones, pagos, cobranzas, la administración de las ventas y el nivel de rentabilidad que representan para la entidad. En el interior de estas se encuentran los indicadores siguientes:

Rotación de cuentas por cobrar

Esta cuenta con el propósito de mostrar cuantas veces es generada fluidez por parte de la compañía, es decir establecer el nivel de recuperación de los créditos, por tal motivo expresa las normas de cobro y crédito con las que cuenta la organización. Este índice posee mucha importancia ya que permite el manejo del efectivo obtenido por las ventas al crédito y calcula las veces en las que se cobran dichas cuenta a través de un tiempo específico en el análisis contable (Flores, 2014, 583).

- Se determina entre la división de las ventas y las cuentas por recaudar y enseña los momentos en los concibe efectivo a la organización (Flores, 2013, p. 191).

Rotación de cuentas por cobrar: Ventas/Cuentas por cobrar

Promedio de créditos otorgados

Este ratio posee como intención el establecer el número de días que han transcurrido desde la fecha en la que fue realizada la venta y el día en el que se ejecutó el paso de la misma, además calcula la asiduidad de cómo se recuperan dichas cuentas por cobro. La finalidad del mismo es la medición de la prórroga promedio del crédito que se entrega a los consumidores o clientes, pero para ello se tiene que tener en cuenta que las cuentas por cobrar no pueden sobresalir o elevarse por encima del total de las ventas, ya que si el total es mayor el resultado es una inmovilización de fondo en las cuentas, afectando a la posibilidad del pago y la adquisición de la organización (Flores, 2014, 583).

- Este ratio señala el total de días en promedio de cobranza de las ventas hechas al crédito que se encuentran en el estado financiero de la compañía, con el señalamiento de cuentas por cobrar (Flores, 2013, p. 191).

Promedio de créditos otorgados:

Cuentas por cobrar/ventas al crédito/360

1.3.2. Liquidez

1.3.2.1. Conceptos de liquidez

En este punto Baena (2015) hace mención de que la liquidez se refiere como las habilidades o problemas que poseen las compañías para el convertir de los activos que tienen, y que estos logren el cumplimiento de las responsabilidades o convenios de deuda a un corto plazo. La misma es fijada por la organización para la posibilidad de enfrentarse a los pasivos que fueron adquiridos para el cancelar de estos en poco tiempo. A una mayor liquidez se hace de mayor probabilidad que las compañía posea todas las capacidades de cancelar posibles deudas. También hace mención de que esta representa la posibilidad de convertir activos en dinero, por dicho motivo es de necesidad un análisis excelente para la identificación del activo con mayor líquido para que se convierta

en el más adecuado. Debido a esto, es conceptualizada la liquidez como aquella capacidad o posibilidad con la que cuenta una organización de cumplir con las deudas que posee a corto plazo y la transformación de activos líquidos para cancelar deudas de forma inmediata (p. 24).

La liquidez es la capacidad de las empresas para la complacencia de necesidades financieras de sus activos y pasivos crecientes a condición de que vencen sin que ocurran pérdidas imprevistas y de acuerdo a las definiciones esbozadas anteriormente, se puede observar que los alcances de liquidez se basan en el tiempo requerido para convertir los activos de las empresas en activos monetarios o efectivo; la certeza con respecto a la conversión y realizado a partir del activo y la cabida de los bancos para desempeñar las necesidades sin incurrir en pérdidas y depende de sus activos líquidos, la cabida de la organización de adquirir dinero a partir de acciones comerciales y, finalmente, su capacidad de reinvertir cuando sea necesario (Charmler et al., 2018, p. 80).

Esta constituye el estado a través del que un valor, activo o propiedad se vende en mercado sin la pérdida de su valorización inicial, en dicho sentido, la liquidez está caracterizada por contar con un nivel alto de comercialización, así como la capacidad para la conversión de activo en dinero en menor tiempo. La misma puede ser considerada como una parte de los flujos financieros que posee una organización, dado que de no saberse la capacidad poseída por mencionada compañía para la generación de efectivo en el tiempo más corto posible, se hace difícil el llevar a cabo cualquier tipo de proyección o trabajo a un plazo más largo, y con dichas condiciones la compañía no puede tomar más obligaciones debido a que no cuenta con la convicción de efectuarlos (Herrera, Herrera, Vega y Vivanco, 2016).

Desde la perspectiva contable, el riesgo de liquidez es la incertidumbre de que una organización tendrá dificultades para cumplir con sus pasivos a medida que vencen. Además se precisa la liquidez como la posibilidad con la que cuenta una organización para pagar sus

pasivos corrientes utilizando sus activos actuales. Una empresa es líquida cuando es capaz de cumplir con sus propias obligaciones cuando vencen, reembolsar depósitos y hacer tal pago (Charmler, Musah, Akomeah & Gakpetor, 2018, p. 78). La liquidez es un componente importante de la gestión financiera en la que debe centrarse un inversor prudente, a veces se le conoce como una decisión de capital de trabajo que considera el capital de trabajo como un capital operativo que se encuentra fácilmente utilizable para una organización, la cual es la discrepancia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes y se registra en el estado de una posición. Esta es simplemente la cabida de una sociedad para financiar aumentos en los activos y también para pagar sus pasivos a medida que vencen sin incurrir en pérdidas proporcionalmente mayores (Lyani, 2018, p. 2).

El término liquidez se puede categorizar en dos; liquidez de mercado y liquidez de financiación. Se define a la liquidez del mercado en el contexto de la facilidad con la que se puede negociar la seguridad de una empresa y, por otro lado, la liquidez de financiación como la facilidad con la que una empresa puede obtener financiación para negociar su seguridad. Agrega que tanto la liquidez del mercado como la de la financiación son complementarias, ya que el rendimiento empresarial (liquidez de la financiación) depende de la facilidad de la seguridad comercial. (Charmler et al., 2018, p. 80).

De acuerdo con Valencia (2016), detalló la liquidez como un aspecto de importancia para la buena salud financiera en una compañía, dado que otorga la posibilidad de establecer la cabida que posee una entidad para lograr enfrentarse a los compromisos a un plazo más corto. También dicho indicador se presenta como una ayuda para la empresa en un factor económico, dado que señala lo que la compañía puede lograr en efectivo, en términos más simples se trata de la posibilidad de convertir un activo en dinero. Debido a esto es considerada como el dinero con el que cuenta una empresa en cierto momento específico, siendo este con el que puede enfrentarse a los diferentes compromisos adquiridos por eventos pasados. Se trata de la representación de cómo puede un recurso

convertirse en aspecto monetario de forma rápida, sin que este tenga ningún tipo de influencia en el valor del activo. Es por ello que se señala como es de mayor facilidad el convertir un recursos en dinero, diciendo que se convierte en más líquido, debido a que este ratio consiente la verificación de lo que posee la empresa para el pago de las deudas inmediatas, a través de los análisis sobre índices en la liquidez, pudiendo identificarse la solvencia con la que cuenta dicha organización y la capacidad de hacerle frente a posibles situaciones adversas en un momento.

1.3.2.2. Importancia de la liquidez

La liquidez se encuentra entre los dos conceptos más importantes en el mundo corporativo, ya que su papel fundamental en las empresas comerciales con respecto a la intermediación financiera se basa en las dos funciones principales, que son las ventas de productos o servicios. El desempeño de estas funciones por parte de las empresas comerciales los expone a varios riesgos, entre ellos destaca el riesgo de liquidez. La creación de liquidez es la función principal de las empresas, pero también una fuente importante de vulnerabilidad. Esta vulnerabilidad de su función principal requiere políticas y acciones deliberadas por parte de la empresa para mitigar dichos riesgos. Las empresas generalmente experimentan desafíos de liquidez cuando se invierten porciones significativas de pasivos a corto plazo en activos no líquidos y esta situación se agrava cuando tales pasivos a largo plazo se reclaman a corto plazo (Charmier et al., 2018, p. 78).

Según Morales y Morales (2014), indica que la liquidez, si no es la correcta puede significar la incapacidad de la empresa para aprovechar oportunidades rentables. Así como también el freno notable de capacidad de expansión, disminución en el nivel de sus operaciones, incluso a iniciar la venta obligada de recursos de activo o, en última instancia, a la detención de pagos (cancelaciones) o a la quiebra, como también la falta de esta en propietarios de empresas, supone las siguientes consecuencias (p. 161).

Según Morales y Morales (2014, p. 161), la falta de liquidez en propietarios de empresas, supone las siguientes consecuencias:

- Disminución en la rentabilidad que posee la empresa.
- El impedimento para servirse de oportunidades como las de esparcimiento, compra de ocasión, entre otros.
- Disminución total o parcial sobre el manejo de la compañía.
- Pérdida parcial o total del capital que fue invertido.

1.3.2.3. Indicadores de la liquidez

Para Herrera et al. (2016), los indicadores de liquidez son aquellos que señalan las razones de la liquidez empleadas para la medición de la capacidad que posee una empresa en el cumplimiento de las obligaciones que toma a un plazo más corto. Elaboran comparaciones sobre dichos compromisos y el tiempo en el que tienen con los recursos que se encuentran disponibles en ese mismo lapso (o uno de mayor actualidad) para lograr el cumplimiento de esas responsabilidades. Partiendo de dichas razones se hace posible la obtención de un panorama más amplio para la solvencia sobre el efectivo (dinero) que está actualmente en la compañía y la posibilidad de mantenerse solvente en caso de cualquier situación. Es necesario hacer mención que dicha relación es el indicador principal de la liquidez, dado que señala cual es la parte de la deuda a corto plazo está cubriéndose por los activos, misma inversión de dinero que hace referencia al vencimiento de la deuda.

De acuerdo con Calderón (2014), estos ratios señalan la posibilidad con la que cuenta una compañía para lograr encargarse de todos y cada uno de sus compromisos a un plazo corto, dado que la falta de una liquidez puedes generar problemas en aspectos económicos o financieros que mayormente inician con la disminución o cierre total de los créditos entregados por los acreedores quienes de una u otra manera toman

ciertos riesgos para lograr ganancias. Convirtiéndose estos en índices o ratios a un tiempo corto, mismo que puedes perder su vigencia, debido a esto para que se le dé un apropiado aprecio a esta es de suma importancia que la administración o quienes gestionen la compañía chequeen los flujos de caja, revise o analice la cartera de estas cuentas por cobro y lleve a cabo un estudio relacionado con el rotar todo lo que se encuentre en existencia en la empresa.

Estos son los que se encargan de enseñar una solvencia en aspectos financieros de la compañía de plazo corto, con función a la posibilidad que posee de enfrentarse a los deberes en este corto tiempo que son derivados del ciclo de producción. Es por ello que, son considerados para este objetivo los indicadores siguientes que calculen en distintos niveles de posibilidades o capacidades en materia de pagos que posee la empresa, estos son: prueba acida, liquidez absoluta, liquidez corriente y capital de trabajo. En este aspecto, estos ratios cuentan con una característica en común, y se trata de su naturaleza fija al acabar cada año. Debe ser considerado que, el análisis de estos de gran utilidad para los socios en las compañías, así como para los inversionistas de las mismas, dado que permite conocer la capacidad en el cumplimiento sobre las obligaciones de la compañía, también para llevar a cabo análisis importantes sobre el flujo de la caja en la empresa (Flores, 2014).

Principales ratios de liquidez

Entre los principales ratios que miden la liquidez general en la compañía se encuentra la prueba acida, el capital del trabajo, la liquidez general y la prueba defensiva, cada uno de ellos da la posibilidad de establecer cuál es la capacidad de una organización en relación al efectivo.

Índices de liquidez

Según Flores (2013), la liquidez permite mostrar cual es el rango de la capacidad económica a un plazo más corto en una organización, con relación a la posibilidad con la que cuenta para poder afrontar los

compromisos en dicho tiempo, los cuales provienen del ciclo productivo. Por ello para esa finalidad, es necesario considerar cuatro indicadores que permiten medir de distintas perspectivas el grado de capacidad de pago corriente que tiene una sociedad como son la liquidez corriente, la prueba ácida, liquidez absoluta y el capital de trabajo (p. 193).

Liquidez corriente

En relación con esta, Flores (2014), establece que esta da la posibilidad de establecer en forma general la cabida con la que cuenta dicha compañía para el asumir de sus convenios y compromisos en un periodo de tiempo corto, misma que es conseguida a partir de la división del activo corriente sobre el pasivo corriente, mismo que puede interpretarse según sea la cantidad establecida por la operación, ubicando la más adecuada en aquella que es mayor a la unidad. Se logra el ratio de la liquidez al dividir el activo corriente con el pasivo corriente, incluyendo los activos corrientes los bancos, cuentas por cobro, el efectivo, inventarios con facilidad de negocio y los valores negociables.

- Enseña el nivel de cobertura que poseen los activos con mayor liquidez encima de los compromisos que cuentan con un vencimiento menor o una exigibilidad mucho mayor (Flores, 2014, p. 583).

Liquidez corriente: Activo Corriente / Pasivo Corriente

Prueba ácida

Este ratio es calificado como el indicador que al momento de sustraer cuentas que no son realizables de forma fácil del activo corriente suministra una orden mucho más exigente de la posibilidad de cancelación de una empresa en un corto periodo de tiempo. Este es un análisis que guarda un aspecto más severo que antes presentado y es calculado restando el inventario de los activos corrientes, luego de esto

se pasaría a dividir dicha diferencia entre los pasivos corrientes. Son excluidos de los análisis los inventarios dado que estos son activos que son mucho menos líquidos y se encuentran mayormente sujetos a pérdidas en caso de irse a quiebra. Y es esta razón la que sirve como un añadido de la liquidez corriente al analizarla. En pocas palabras, esta es la misma que la corriente salvo que excluye los inventarios, debido a que se supone con la parte con menor líquido de los activos corrientes. La razón se concentra de manera principal en los activos corrientes que son líquidos activos más efectivos, los valores a un plazo corto y las cuentas por cobro en concordancia con los compromisos (Lavalle, 2017).

- Se trata de una medida mucho más directa de la capacidad financiera en corto tiempo de la compañía, misma que tiene en cuenta los niveles de liquidez de los elementos del activo circulante (Flores, 2014, p. 583).

<p>Prueba ácida: $(\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo Corriente}$</p>
--

Liquidez absoluta

Esta razón consiente la medición de la posibilidad efectiva que contiene la compañía en un periodo de tiempo corto, en este caso solo deben ser considerados los activos encontrados en el interior del banco y cajas, junto a los valores negociables; considerando la evasión de la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre que se pueda tener sobre los precios que poseen el resto de las cuentas del activo corriente; también, este señala la necesidad de saber cuál es la capacidad de pago que tiene la empresa para poder operar con sus más líquidos activos, sin la necesidad de acudir a los flujos de venta (Lavalle, 2017).

- La misma señala el tiempo a través del que la compañía maniobrar con los activos de los que disponible sin necesidad de acudir a los flujos de ventas. Es considerados únicamente el efectivo y lo equivalente con los títulos financieros (Flores, 2014, p. 583).

Liquidez absoluta: Disponible en caja y bancos/ pasivo corriente

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Justificación Teórica

De manera teórica es justificada esta investigación porque tendrá como objetivo dar soporte y firmeza a las presunciones de los autores principales de la investigación, de tal forma que estos conocimientos sirvan de utilidad para futuros estudios de similares características.

Justificación Social

En el aspecto social es justificado dado que el estudio aportará datos importantes para la cooperativa, con relación a la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, y con la información se pueda realizar medidas de contingencias, que sean beneficiosas tanto para la comodidad de los clientes como para el desarrollo de la compañía.

Justificación Metodológica

De forma metodológica, se justifica porque se diseñaron instrumentos para la recolección de datos con una alta confiabilidad (cuestionarios y guías de análisis documentales), estos fueron elaborados a partir de la teoría que se empleará, estos instrumentos servirán tanto para el presente estudio como para futura investigaciones

1.6. Hipótesis

H₁: La gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

H₀: La gestión de cuentas por cobrar no incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

1.7.2. Objetivos específicos

Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

Realizar un análisis horizontal de los estados financieros de los periodos 2017 al 2019 de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación cuenta con todas las características para considerar como un estudio básico, dado que el mismo parte de la finalidad en el que a través de los datos obtenidos aportar y respaldar las teorías existentes sobre el manejo de cuentas por cobrar y la liquidez. Como lo sugiere Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero (2018), “la investigación básica, cuenta con este nombre dado que no posee el interés de llevar a cabo un análisis profundo, sino que el estudio solo desea afirmar o rechazar un tipo de curiosidad, esto con el propósito de halla conocimiento nuevos” (p. 91).

El diseño del estudio es no experimental ya que los datos no se alterarán o modificarán de manera intencional, es decir el investigador solo presentará los resultados conforme se recopilaron en la realidad estudiada (Hernández y Mendoza, 2018, p.174). Por otro lado, es transversal debido a que los datos

serán recogidos en solo un tiempo del tiempo (Hernández y Mendoza, 2018, p.176).

Mientras que, el nivel de estudio es explicativo dado que, su finalidad va más allá que el establecimiento de las relaciones de las variables; los estudios explicativos están orientados a determinar las causas de los hechos o situaciones evidenciadas, lo que significa que se enfoca en determinar porque ocurren ciertos problemas o fenómenos y en qué condiciones se presentan en una realidad específica (Hernández y Mendoza, 2018, pp.110-112).

2.2. Población, muestra y muestreo

2.2.1. Población

Por ello la población que se utilizó en esta indagación fue conformada por 396 socios de la cooperativa, así como los estados financieros de los últimos 3 años. Como lo mencionan Ñaupas et al. (2018), que una población “es el grupo de sujetos o compendios que se proyecta analizar, a partir del empleo de técnicas diversas n e análisis de los datos” (p. 246).

2.2.2. Muestra

Para este estudio de investigación estuvo comprendida la muestra por 71 socios de la cooperativa, así como los estados financieros de los últimos 3 años, se trabajó con una prueba no probabilística por conveniencia del investigador, debido a la facilidad de acceso a la información, además que dichos socios cumplen con los requisitos necesarios para el desarrollo del estudio, los cuales están indicados en los criterios de inclusión y exclusión. Y partiendo de los señalado por Hernández y Mendoza (2018), la muestra “es una parte de la población que se desea estudiar de los cuales se recolectarán datos, además debe ser una porción típica de la misma” (p. 196).

Criterios de inclusión

- Socios con mayor antigüedad en la Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A.

- Socios que aceptan formar parte de la investigación.
- Socios que disponen de tiempo para brindar la información necesaria.

Criterios de exclusión

- Socios con menor antigüedad en la Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A.
- Socios que no aceptan formar parte de la investigación.
- Socios que no disponen de tiempo para brindar la información necesaria.

2.3. Variables, Operacionalización

Gestión de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar conforman parte de los activos corrientes, y por ello para el cálculo del capital de trabajo que se necesita una empresa para funcionar correctamente, por ello son aquellos créditos que entrega una empresa a sus consumidores, la cual es adquirida a través de entrega de productos o servicios (Ordoñez y Quimi, 2017, p. 4).

Liquidez

La liquidez se comprende como aquellas dificultades o facilidades que posee la compañía para convertir sus activos, y logran así el cumplimiento de sus responsabilidades de deudas a un corto tiempo (Baena, 2015, p. 24).

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento de recolección de datos
Gestión de las cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Ventas/ Cuentas por cobrar	Encuesta/Cuestionario

	Promedio de créditos otorgados	Cuentas por cobrar/ventas al crédito/360	Análisis documental/guía de análisis documental
	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente (Activo Corriente - Existencias) / Pasivo Corriente	Encuesta/Cuestionario
Liquidez	Prueba ácida	Disponible en caja y bancos/ pasivo corriente	Análisis documental/guía de análisis documental
	Liquidez absoluta		

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

2.4.1. Técnica

Encuesta: para esta investigación se hizo la utilización de esta técnica para ambas variables de estudio (gestión de las cuentas por cobrar y liquidez), dado que fue a través de esta que fue posible identificar el contexto real de dichas variables, y a partir de los datos se logró alcanzar el propósito de la investigación. Según lo señalado por Carrasco (2018), “la encuesta es una técnica de un enorme provecho por su versatilidad y fácil aplicación, siendo empleada con un gran éxito en variados estudios” (p. 314).

Análisis documental: El análisis documental es un conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad posibilitar su recuperación posterior e identificarlo. Según lo mencionado por Córdova (2018), “El análisis documental es simple cuadro que se utilizara para dar información más concisa sobre las variables en estudio” (p. 308).

2.4.2. Instrumento

Cuestionario: En relación a este instrumento, funcionó para la medición de las variables auditoría tributaria preventiva y contingencias tributarias, ya que

a partir de este fue posible la generalización y equiparación de la recolección de información, fue debido a esto que se diseñaron dos cuestionarios, para la primera variable constó con 10 preguntas y para la segunda variable constó de 9 preguntas, cada una de ellas formaron parte de las dimensiones variables, y fueron establecidas en la teoría empleada a través de los indicadores.

Guía de análisis documental: Esta guía se empleó para una actuación de intermediario o instrumento de indagación necesario entre el usuario que busca la información y el documento original. La valoración del mismo es debido a que el investigador tiene que llevar a cabo un proceso de análisis e interpretación de la información encontrada en los documentos y después sintetizar la misma.

2.4.3. Confiabilidad de los instrumentos

Para llevar a cabo el proceso de confiabilidad, se efectúa llevando a cabo una prueba piloto de manera común a través de un porcentaje de la muestra, para esto los datos van a ser trasladados al programa SPSS y con el coeficiente estadístico Alpha de Cronbach (0,982), lo cual demostró la alta confiabilidad del cuestionario. Partiendo de lo señalado por Ñaupas et al. (2018), quien expone que un instrumentos puedes ser confiable cuando “las mediciones realizadas no modifican de forma significativa, ni por el tiempo, ni la aplicación en diversas personas” (p. 277).

Pero se debe tener en cuenta las valoraciones:

Tabla 2.
Rangos de confiabilidad

Confiabilidad	Valores
No es confiable	-1 a 0
Baja confiabilidad	0.01 a 0.49
Moderada confiabilidad	0.5 a 0.75
Fuerte confiabilidad	0.76 a 0.89
Alta confiabilidad	0.9 a 1

2.4.4. Validación de los instrumentos

Para validar los instrumentos que se prepararon, luego de la elaboración de los instrumentos fueron escogidos tres especialistas de la línea de investigación en la que se basa el estudio, a ellos se les hizo entrega de los mencionados instrumentos para su evaluación. Luego de haber sido entregada la aprobación de estos especialistas y las correcciones, primero se realizarán dichas correcciones para darse la ejecución del mismo. Según lo señalado por Carrasco (2018), advierte que la validez de un instrumento “es la capacidad de que este puede ser utilizado para la medición objetivo y precisa, de lo que se desea medir de una variable” (p. 336).

2.5. Procedimientos de análisis de datos

El método de análisis de datos, comenzará cuando la información sea introducida al programa Microsoft Excel, además se empleó el programa estadístico Statistical Package for Social Sciences (SPSS) en donde se realizó un análisis descriptivo y estadístico (prueba estadística R cuadrado), además para poder darle respuesta a los objetivos será necesario la realización de un análisis de forma individual de cada una de las variables, lo que quiere decir que se dará un análisis a través de tabulaciones en relación con cada una de las dimensiones presentadas en la encuesta y para poder así determinar el diagnóstico general de cada una de ellas, utilizando un análisis del tipo descriptivo, es por esto que se tendrá que elaborar un resumen de las puntuaciones en total para baremar la variable, es decir deberán ser recategorizadas las respuestas. Para finalizar, a través de todo lo realizado con anterioridad se obtendrá la información de necesidad para la afirmación o el rechazo de la hipótesis del estudio e igualmente alcanzar la meta del estudio.

2.6. Criterios éticos

En el presente estudio se acatan diferentes aspectos éticos primordiales, destacando respeto a la contribución concedida por terceros, por medio del citado de todos sus aportes emitidos aludidos en el estudio. De esta manera, la investigación denota neutralidad, pues los datos a recopilarse no denotan distorsiones con direccionamiento a resultados específicos, garantizando que el

contexto a mostrarse atañe realmente a la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio Ltda. También se pudo en concordancia fundamental de la investigación, que toda la estructura, citas y bibliografía de este estudio este desacuerdo a los lineamientos y normas estipulados en APA que rige la casa de estudio, en la cual fue sustento del presente trabajo.

2.7. Criterios de Rigor científico

De acuerdo a lo mencionado por Noreña, Alcaráz, Rojas y Rebolledo (2012), un estudio con finalidad científica tiene que estar sujeto a lineamientos, para garantizar la originalidad de la investigación, entre los principales se tiene:

Anonimato: los datos brindados por los participantes del estudio, solo serán utilizados con fines investigativos, de tal forma que no se dará la identificación de quienes brindaron dicha información.

Propiedad intelectual: el presente estudio respeta la propiedad intelectual, y es debido a esto lo aportes extraídos de otros estudios se citaron de manera correcta con el propósito de evitar el plagio.

Veracidad: debido a que los datos que se obtuvieron y los resultados que se presentaron son de la misma forma en la que fueron observados en la realidad de estudio.

Consentimiento informado: los datos presentados en el estudio se consiguieron con el debido consentimiento de los participantes en la investigación, en relación al empleo de información documental, se solicitaron según los procedimientos que estableció la institución.

III. RESULTADOS

3.1. Presentación de Resultados

Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

Tabla 3.

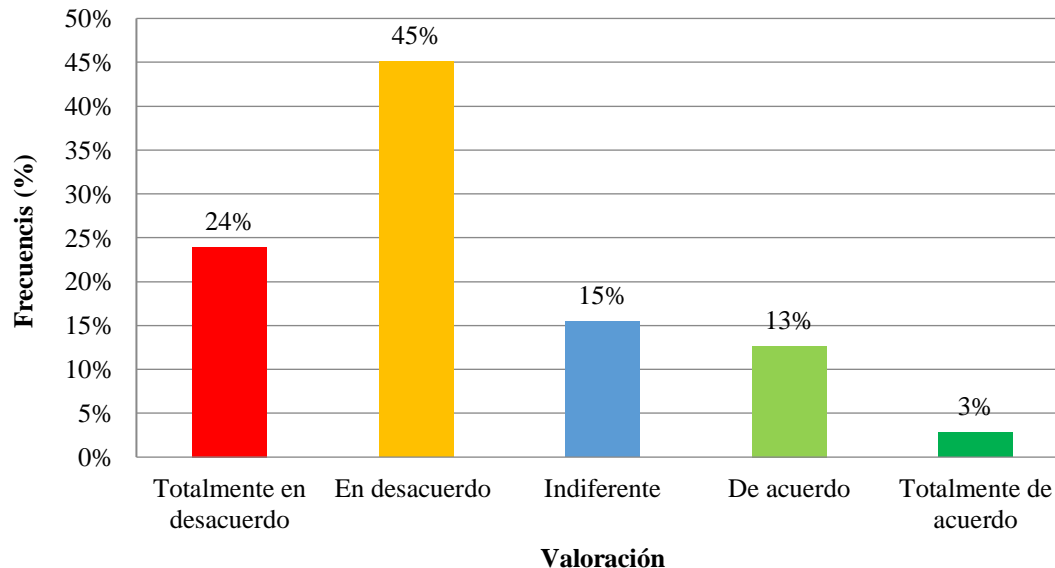
Incremento del índice de rotación de cuentas por cobrar

Valoración	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	17	24%
En desacuerdo	32	45%
Indiferente	11	15%
De acuerdo	9	13%
Totalmente de acuerdo	2	3%
Total	71	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Figura 1

Incremento de las cuentas por cobrar.



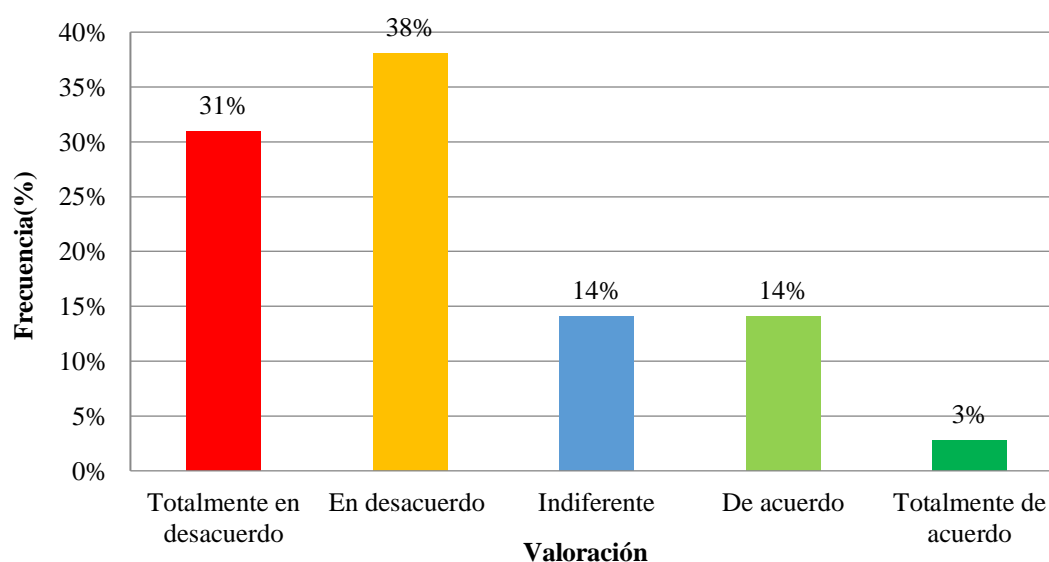
Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con los resultados anteriores, se muestra que el 24% de los encuestados estuvieron totalmente en desacuerdo con el incremento de las cuentas por cobrar porque consideran existen políticas claras sobre los procesos

de cobranza, lo cual es respaldado por el 45% que mencionó están en desacuerdo, por otro lado, el 15% mostró estar indiferente con el incremento del índice de rotación de las cuentas por cobrar, porque existen ciertos socios que consideran que las políticas de cobranza si son efectivas para recuperar el crédito brindado, mientras que otros socios opinan que no son adecuadas, asimismo, el 13% esta de acuerdo con el incremento de las cuentas por cobrar debido a la falta de control de las ventas a crédito otorgada en los últimos periodos, lo cual es respaldado por el 3% que se muestra totalmente de acuerdo.

Figura 2.

Generación continua de liquidez para solventar obligaciones.



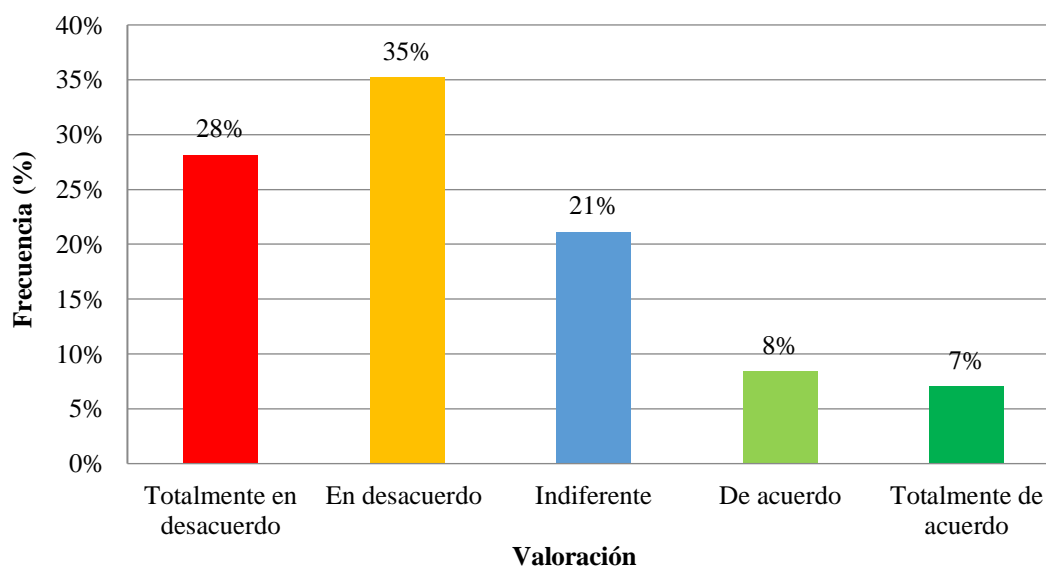
Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo a los resultados obtenidos en la figura 2, se evidencia que el 31% de los encuestados están totalmente en desacuerdo con la generación continua de liquidez para solventar sus obligaciones debido a que no se han implementado estrategias para cubrir las obligaciones pendientes, lo cual es avalado por el 38% que está en desacuerdo. Por otro lado, el 14% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que, si han implementado estrategias para cubrir sus obligaciones pendientes, mientras que otro grupo considera que no se implementan estrategias adecuadas para ello. Asimismo, el 14% esta de acuerdo con que la entidad genera liquidez para solventar sus obligaciones porque han implementado estrategias para obtener liquidez y pagar

sus deudas pendientes, esto es respaldado por el 3% que se encuentra totalmente de acuerdo.

Figura 3.

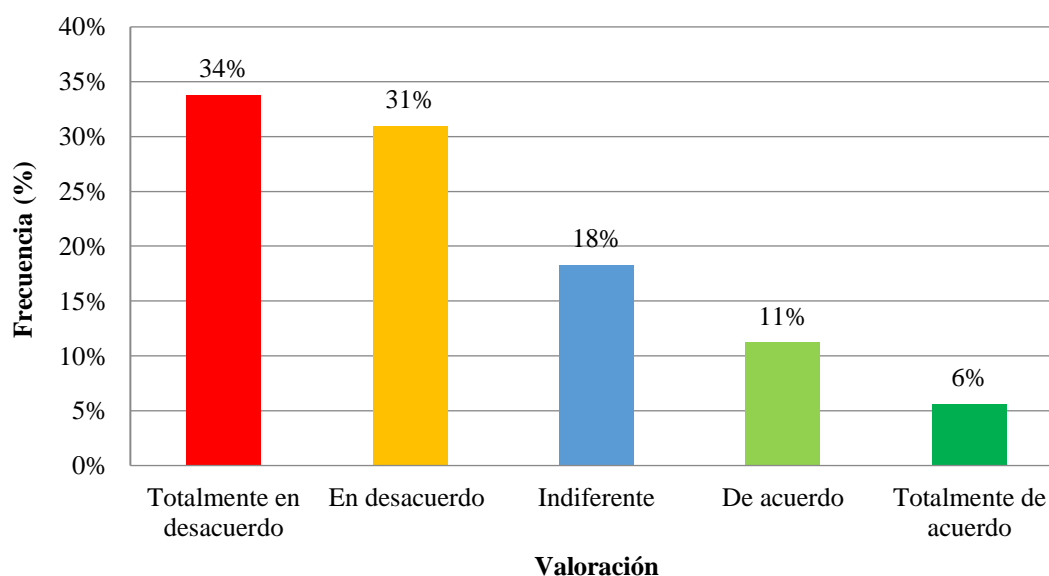
Poca demora de las cuentas por cobrar para ser efectivo.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo a los resultados obtenidos en la figura 3, se evidencia que el 28% de los encuestados están totalmente en desacuerdo sobre que las cuentas por cobrar le toman poco tiempo en convertirse en efectivo porque consideran que no implementan medidas que les permita recuperar rápidamente los créditos, lo cual es apoyado por el 35% de los socios que están en desacuerdo. Por otro lado, el 21% se mostró indiferente porque algunos socios consideran que la mayoría de sus ventas son al crédito y con un elevado plazo de recuperación, mientras que otros socios consideran que la mayoría de ventas no son al crédito y con corto tiempo de recuperación. Asimismo, el 8% de los encuestados está de acuerdo con la poca demora de las cuentas por cobrar para ser efectivo porque se aplican estrategias de cobro adecuada, lo cual es avalado por el 7% que se mostró totalmente de acuerdo.

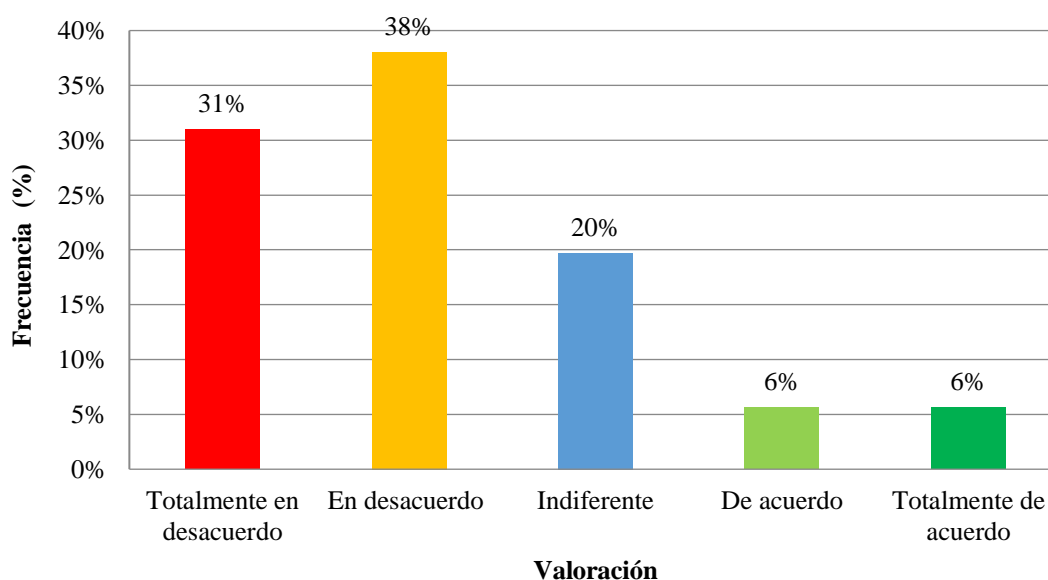
Figura 4.
Eficiencia en la cobranza de créditos.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

En la figura 4 de acuerdo con los resultados hallados, el 34% de los socios están totalmente en desacuerdo con la eficiencia en la cobranza de créditos porque consideran que no realizan un seguimiento continuo a la cartera de clientes, lo cual es respaldado por el 31% que se encuentra en desacuerdo. Por otro lado, el 18% es indiferente porque algunos socios consideran que no cuentan con políticas claras de cobranza, mientras que otros socios consideran que si existen políticas claras de cobranza dentro de la empresa. Asimismo, el 11% está en de acuerdo con la eficiencia en la cobranza de créditos porque previamente se cumplió con los criterios y requisitos para otorgar un crédito, lo cual es avalado por el 6%

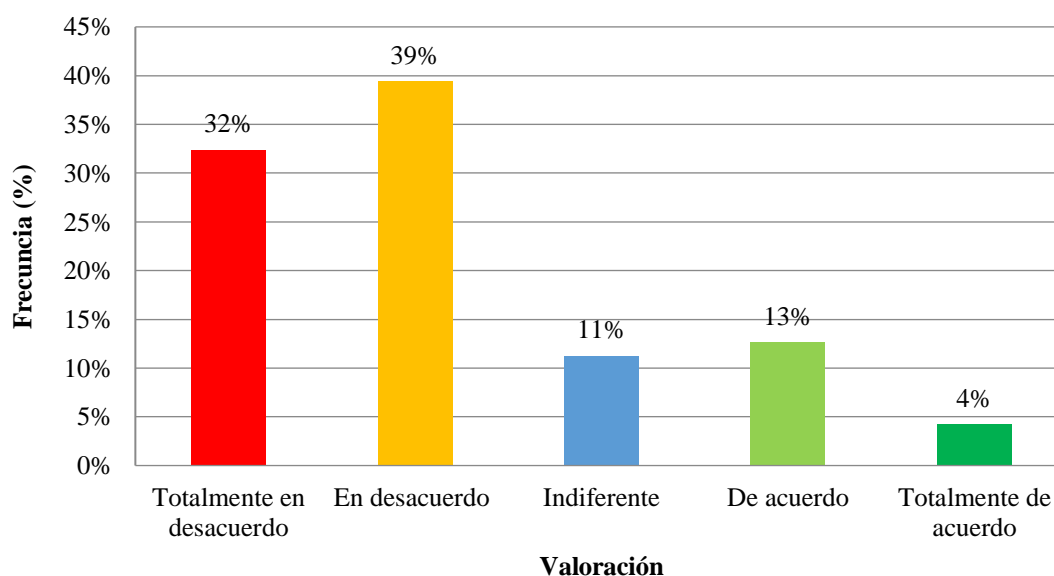
Figura 5.
Adecuado control del dinero.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 5, se obtuvo que el 31% de los socios están totalmente en desacuerdo con que se tiene un adecuado control del dinero por las ventas al crédito porque en los últimos periodos se han incrementado las ventas al crédito afectando a la liquidez de la entidad. Asimismo, el 20% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que la mayoría de las ventas al crédito son canceladas a destiempo y otro grupo considera que si se paga dentro del plazo indicado. Por otro lado, el 6% está de acuerdo con que se tiene un adecuado control del dinero por las ventas al crédito porque las políticas de otorgamiento de crédito son claras, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

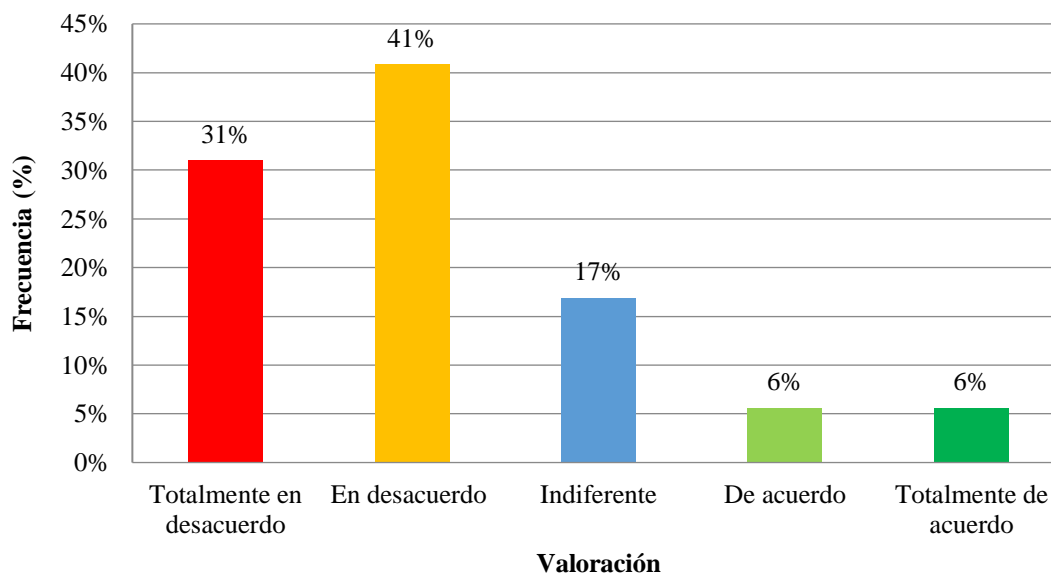
Figura 6.
Adecuadas políticas de cobranza y créditos.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 6, se obtuvo que el 32% de los socios están totalmente en desacuerdo con que las políticas de cobranza y créditos son adecuadas porque en los últimos periodos se ha incrementado la mora en los créditos brindados, lo cual es respaldado por el 39% de los socios que están en desacuerdo. Asimismo, el 11% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que existió un mal otorgamiento de crédito, mientras que otro grupo considera que no existió un mal otorgamiento de crédito. Por otro lado, el 13% está de acuerdo con que las políticas de cobranza y créditos son adecuadas porque han permitido recuperar los créditos dentro del tiempo promedio, lo cual es apoyado por el 4% de los socios que están totalmente de acuerdo.

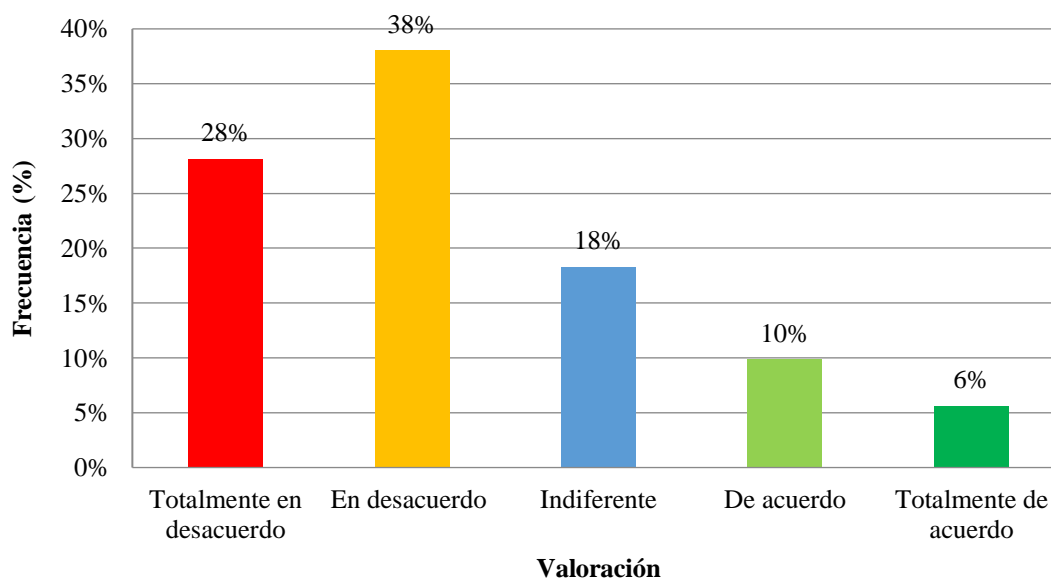
Figura 7.
No incremento de créditos otorgados.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 7, se obtuvo que el 31% de los socios están totalmente en desacuerdo con el no incremento de créditos otorgados porque consideran que las políticas de otorgamiento de crédito no permiten regular las ventas al crédito, lo cual es respaldado por el 41% que están en desacuerdo. Asimismo, el 17% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que existe mayor control en la venta de crédito, mientras que otro grupo considera que no existe control de las ventas al crédito. Por otro lado, el 6% está de acuerdo con el no incremento de créditos otorgados porque existe cumplimiento de las normas establecidas por la empresa para otorgamiento de créditos, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

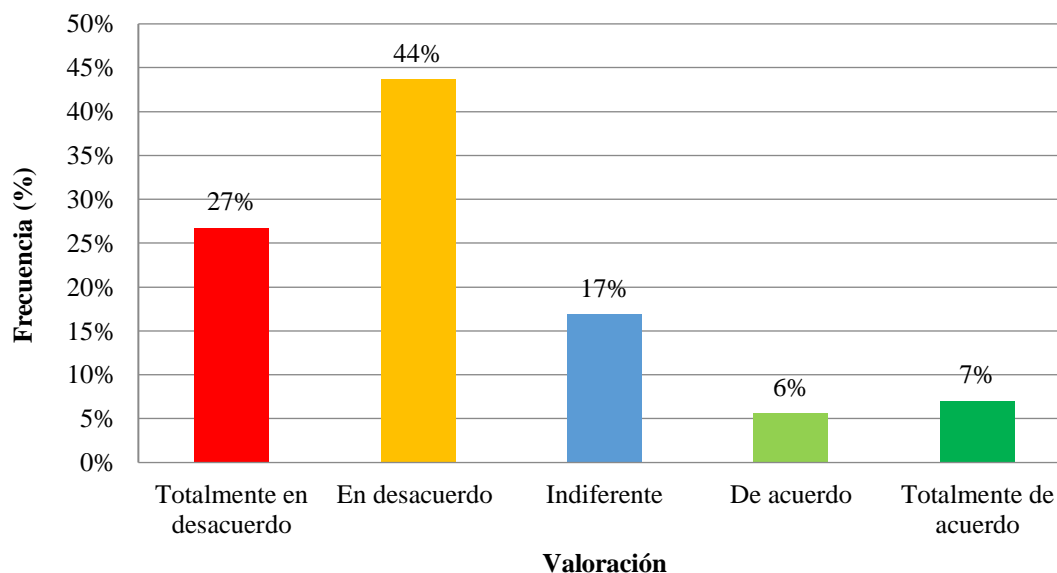
Figura 8.
Generación de ingresos deseados.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 8, se obtuvo que el 28% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la administración de las cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la entidad porque los clientes no tienen voluntad o capacidad de pago, lo cual es respaldado por el 38% que está en desacuerdo. Asimismo, el 18% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que no existe una cobranza efectiva y otro grupo considera que si existe una cobranza efectiva. Por otro lado, el 10% está de acuerdo con que la administración de las cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la entidad porque los clientes tienen presente la fecha de pago de sus deudas, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

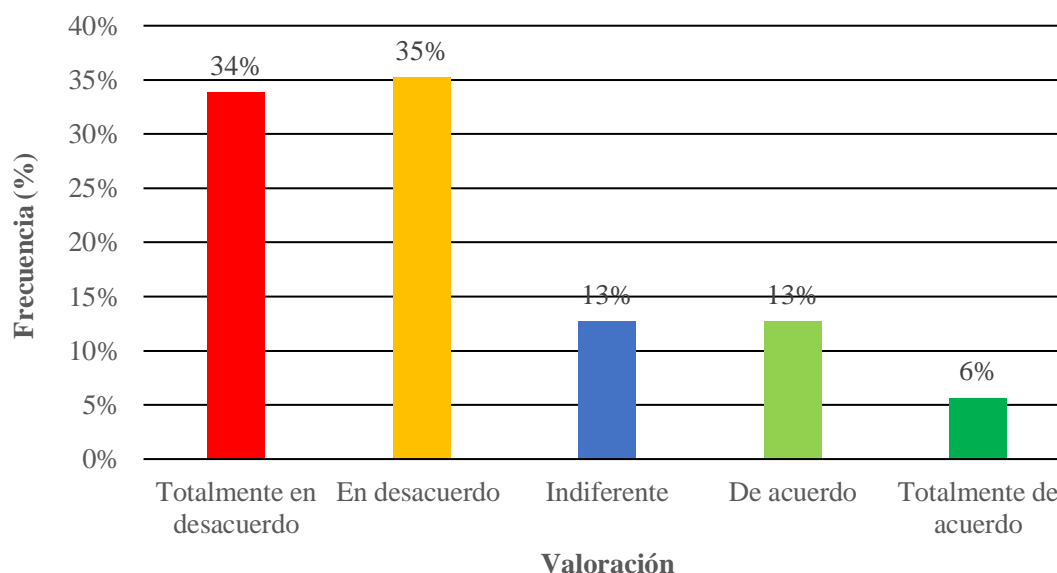
Figura 9.
Cumplimiento de plazos de pago de ventas.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 9, se obtuvo que el 27% de los socios están totalmente en desacuerdo con que los clientes de la entidad cumplan con los plazos de pago de las ventas por crédito porque no tienen voluntad de pago, lo cual es respaldado por el 44% que están en desacuerdo. Asimismo, el 17% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que los clientes si tienen voluntad de pago y otro grupo considera que no tiene voluntad de pago. Por otro lado, el 6% está de acuerdo con que los clientes de la entidad cumplan con los plazos de pago de las ventas por crédito porque se realiza un seguimiento constante a los vencimientos de los plazos de cada venta al crédito, lo cual es apoyado por el 7% de los socios que están totalmente de acuerdo.

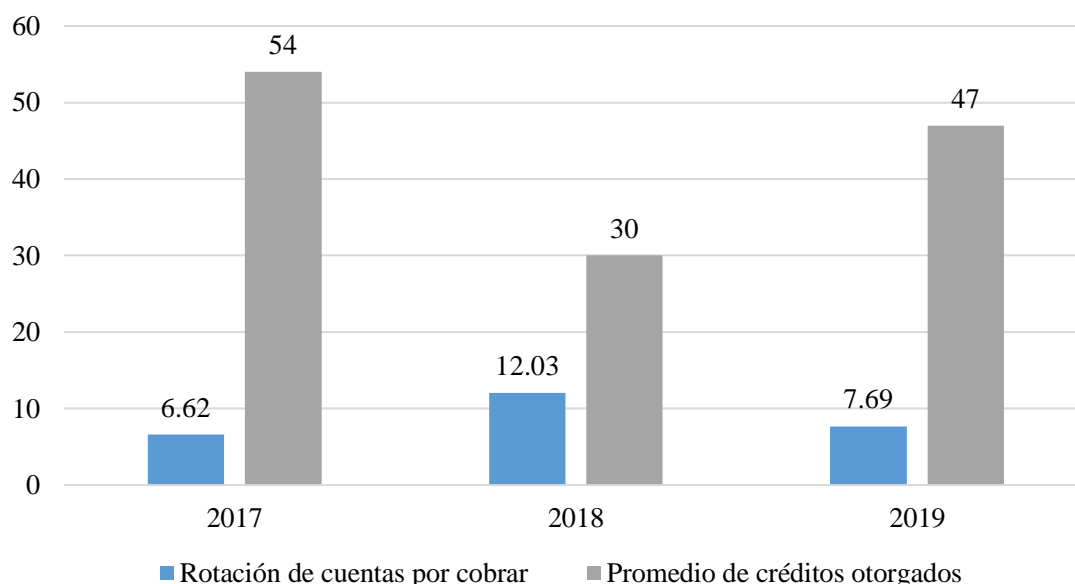
Figura 10.
Adecuado número de días promedio.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 10, se obtuvo que el 34% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la entidad efectúa un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas al crédito porque existe elevada mora en la cartera de clientes, lo cual es respaldado por el 35% que está en desacuerdo. Asimismo, el 13% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que no se cumplen con las fechas estipuladas en las normas de otorgamiento de crédito y otro grupo considera que si se cumple con los plazos indicados en la normativa. Por otro lado, el 13% está de acuerdo con que la entidad efectúa un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas al crédito porque los clientes pagan en la fecha estipulada, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

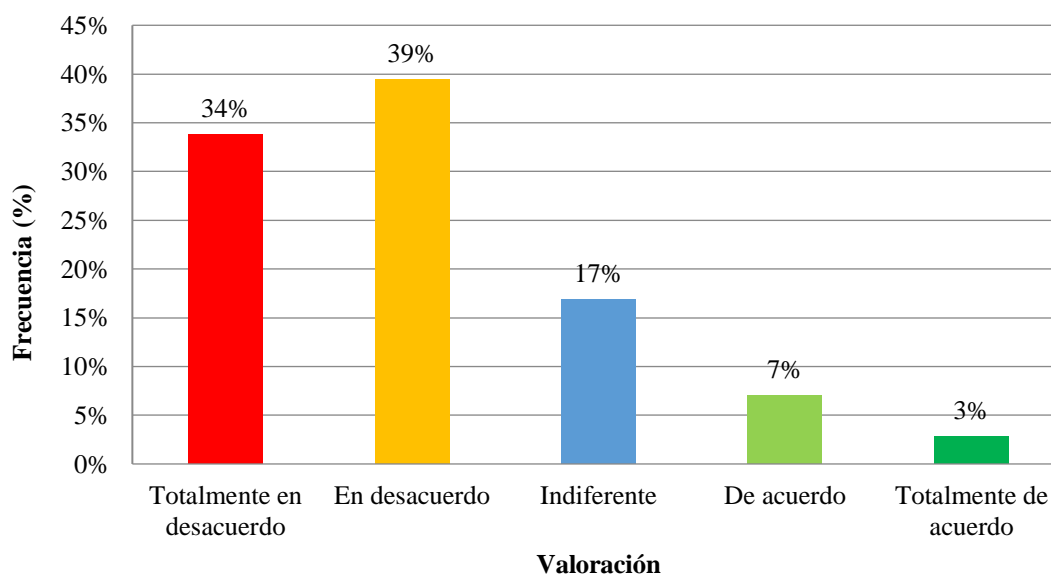
Figura 11.
Cuentas por cobrar.



Según los resultados encontrados se teoriza que la compañía no han formalizado de manera adecuada sus normas o políticas en la cobranza y el plazo de tiempo promedio de existencias pondera el tiempo de tardanza de la inversión en inventarios hasta convertirlo en efectivo y aprueba saber el número veces que ha rotado las cuentas por cobrar, como puede ser visualizado en el año 2017 fue de 6,62 veces, por otra parte para los subsiguientes años fue de 12.3 veces y 7.69 veces respetivamente, de las cuales demuestran una tendencia irregular en la cooperativa. Luego se tiene la media de crédito entregado a los consumidores y valorar las reglas o políticas de crédito y cobranza, lo que quiere decir el tiempo que tarda la compañía en convertir en dinero sus cuentas por recuperar, para el año 2017 fue de 54 días, para los años 2018 fue de 30 días y para el 2019 de 47 días respectivamente.

Identificar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

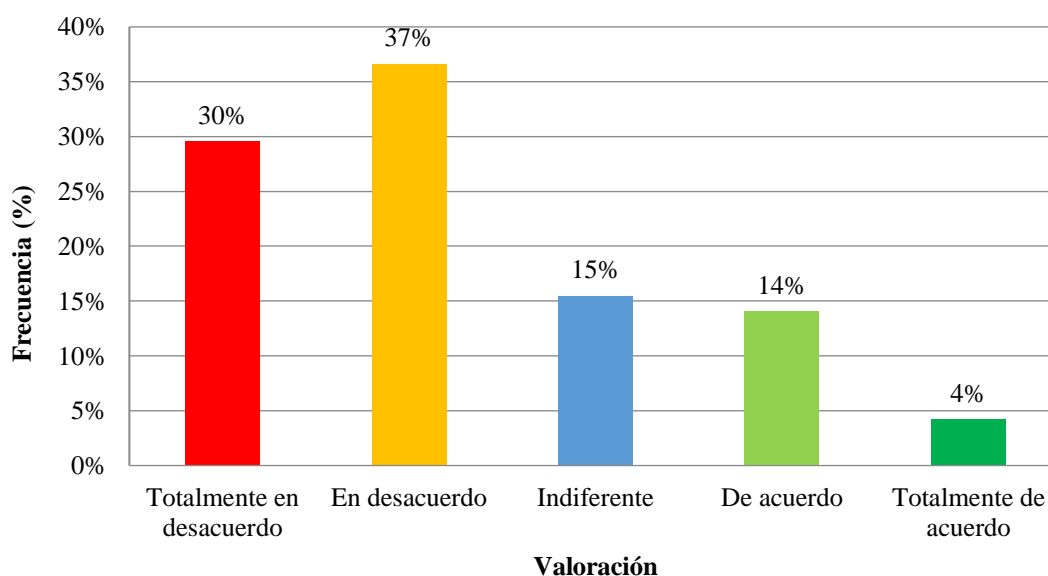
Figura 12.
Nivel adecuado de ingresos.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 12, se obtuvo que el 34% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la empresa cuenta un adecuado nivel de ingresos mensuales porque se ha incrementado la cartera de clientes morosos, lo cual es respaldado por 39% que está en desacuerdo. Asimismo, el 17% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que si se ha incrementado las ventas mensuales y otro grupo considera que no se han incrementado dichas ventas. Por otro lado, el 7% está de acuerdo con que la empresa cuenta un adecuado nivel de ingresos mensuales porque se han recuperado los créditos rápidamente, lo cual es apoyado por el 3% de los socios que están totalmente de acuerdo.

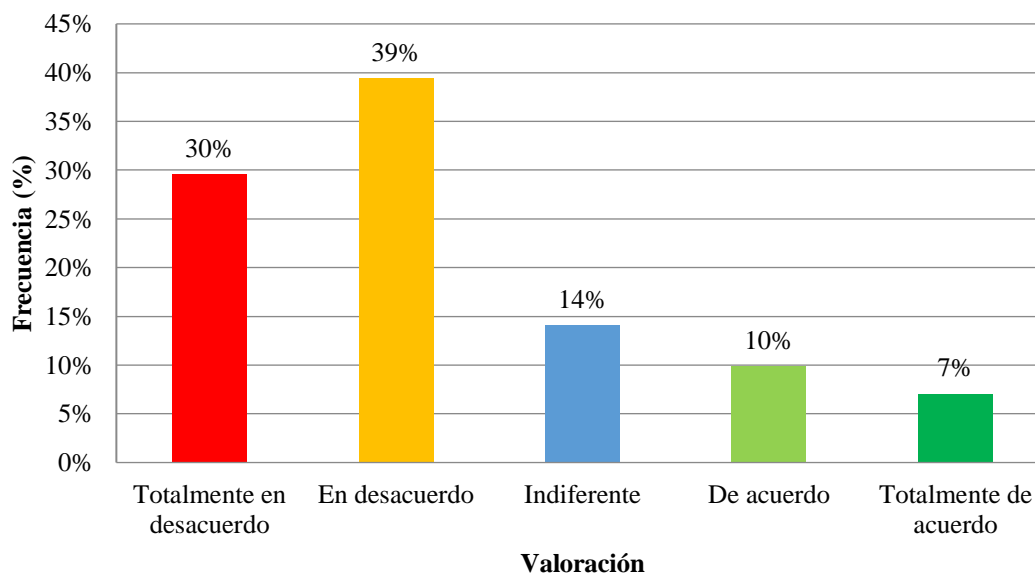
Figura 13.
Cumplimiento de pagos a corto plazo.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

Según con la figura 13, se obtuvo que el 30% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la empresa cumple con sus pagos a corto plazo porque no cuenta con liquidez para ello, lo cual es respaldado por el 37% que está en desacuerdo. Asimismo, el 15% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que la entidad no tiene un control de las cuentas por cobrar lo que le impide cumplir con sus obligaciones y otro grupo considera que si realiza controles de manera constante. Por otro lado, el 14% está de acuerdo con que la empresa cumple con sus pagos a corto plazo porque si tiene un buen índice de liquidez corriente, lo cual es apoyado por el 4% de los socios que están totalmente de acuerdo.

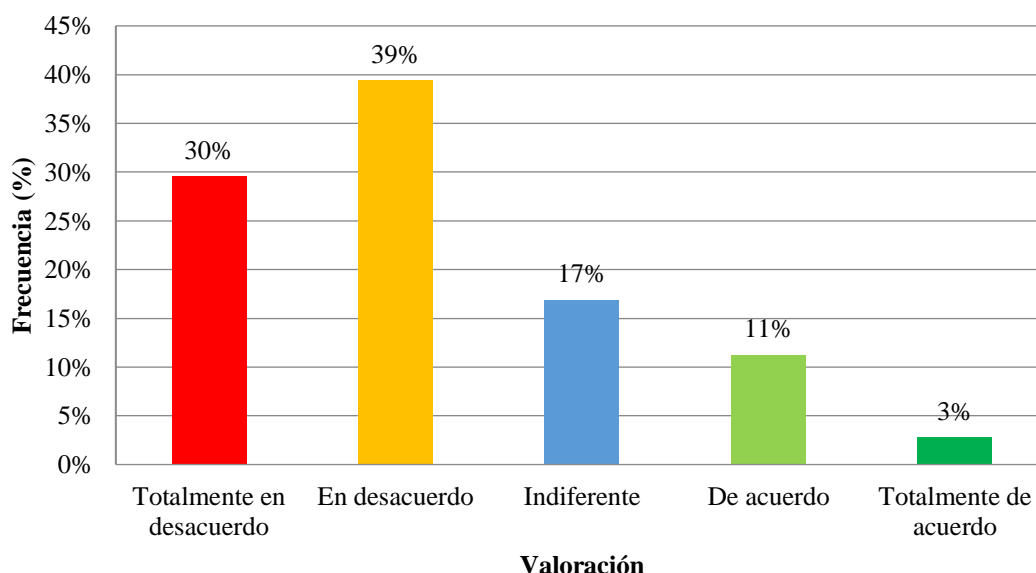
Figura 14.
Adecuado control de efectivo.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 14, se obtuvo que el 30% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la entidad tiene un adecuado control del efectivo porque incumple con el pago de ciertas obligaciones a fin de mes, lo cual es respaldado por 39% que está en desacuerdo. Asimismo, el 14% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que las políticas de crédito no son efectivas y otro grupo considera que si son efectivas. Por otro lado, el 10% está de acuerdo con que la entidad tiene un adecuado control del efectivo porque ha disminuido las cuentas por cobrar, lo cual es apoyado por el 7% de los socios que están totalmente de acuerdo.

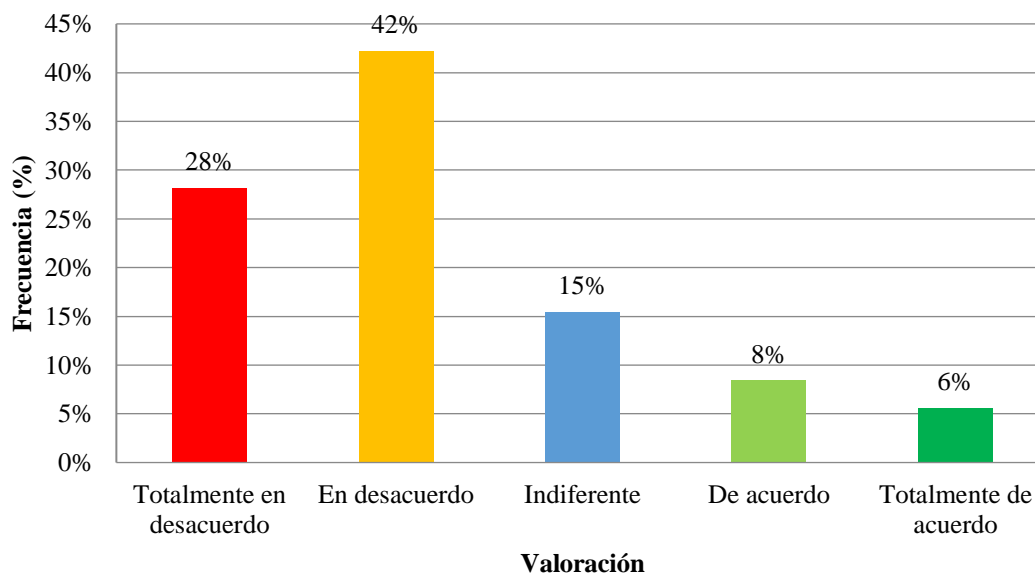
Figura 15.
Buen nivel de efectivo.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

Conforme con la figura 15, se obtuvo que el 30% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un buen nivel de efectivo porque no cuenta con políticas de recuperación de crédito, lo cual es respaldado por el 39% que está de acuerdo. Asimismo, el 17% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que no se cumplen con las normas para controlar el nivel créditos otorgados y otro grupo considera que si se cumple con dichas normas. Por otro lado, el 11% está de acuerdo con que la entidad tiene un buen nivel de efectivo porque las políticas de recuperación de crédito si son adecuadas, lo cual es apoyado por el 3% de los socios que están totalmente de acuerdo

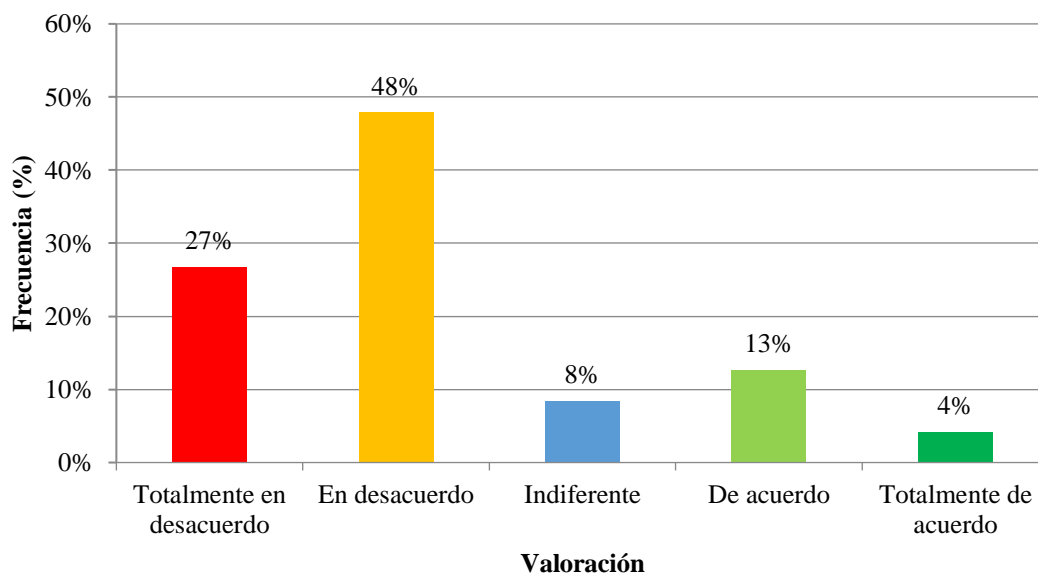
Figura 16.
Utilización de otros medios de financiamiento.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 16, se obtuvo que el 28% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible porque ha recurrido de préstamos de otras entidades, lo cual es respaldado por 42% que está de acuerdo. Asimismo, el 15% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que si cumplen con sus obligaciones y el otro grupo considera que no cumple con sus obligaciones. Por otro lado, el 8% está de acuerdo con que la entidad no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible porque recuperan sus créditos rápidamente, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

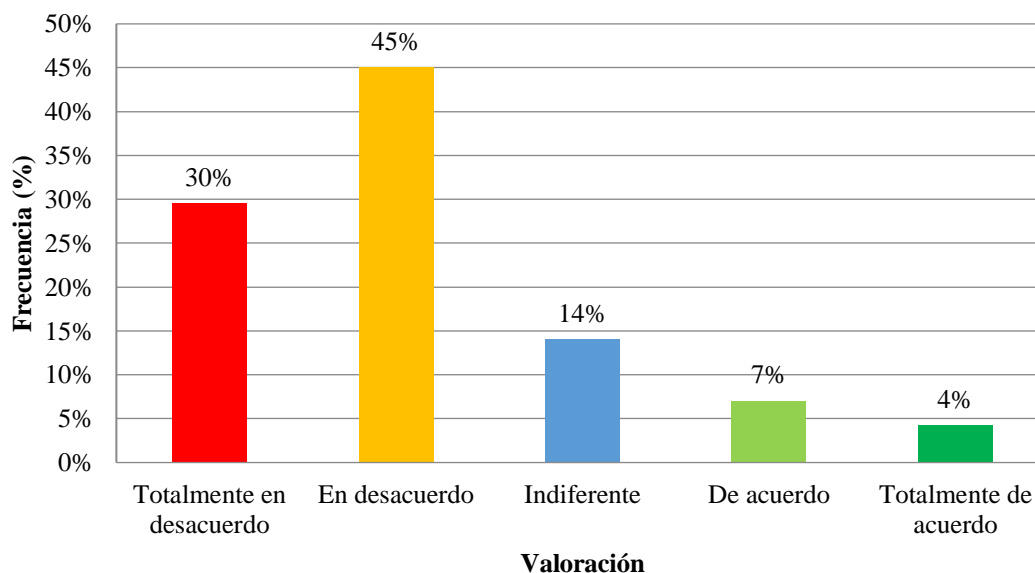
Figura 17.
Nivel óptimo de capacidad de pago.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

Conforme con la figura 17, se obtuvo que el 27% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la entidad siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago porque en ciertas ocasiones ha presentado retrasos en el pago de sus obligaciones, lo cual es respaldado por el 48% que está en desacuerdo. Asimismo, el 8% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que la entidad no recupera sus créditos a tiempo y otro grupo considera que sí recupera sus créditos dentro de los plazos establecidos. Por otro lado, el 13% está de acuerdo con que la entidad siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago porque tiene un adecuado índice de prueba ácida, lo cual es apoyado por el 4% de los socios que están totalmente de acuerdo.

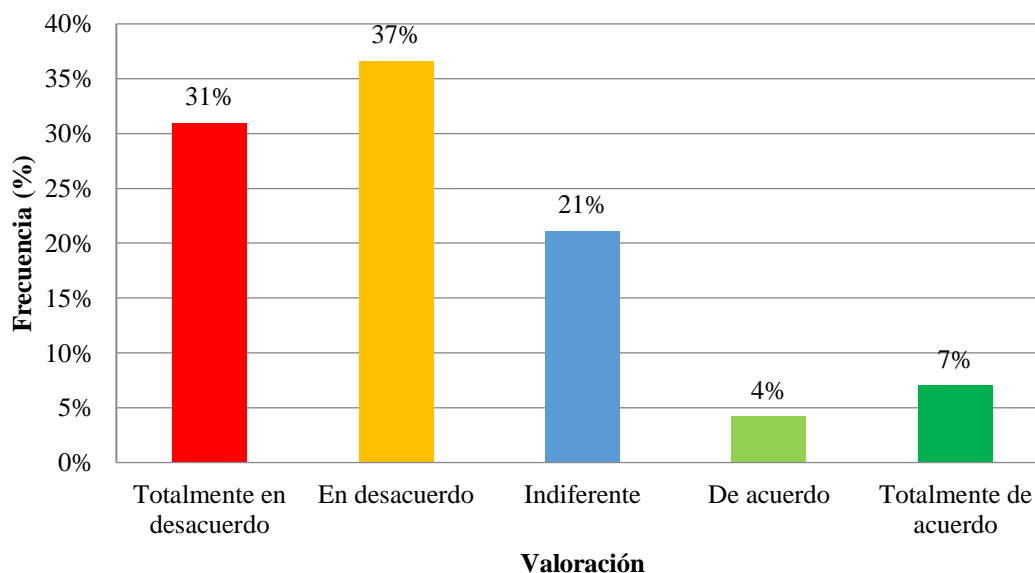
Figura 18.
Recurrir a flujos de ventas.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 18, se obtuvo que el 30% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la entidad no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta porque al final del periodo ha tenido un déficit para cumplir con sus obligaciones, lo cual es respaldado por 45% que está en desacuerdo. Asimismo, el 14% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que no cumple con los pagos pendientes y otro grupo considera que si cumple con sus obligaciones. Por otro lado, el 7% está de acuerdo con que la entidad no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta porque cuenta con una adecuada gestión de cobranza, lo cual es apoyado por el 4% de los socios que están totalmente de acuerdo.

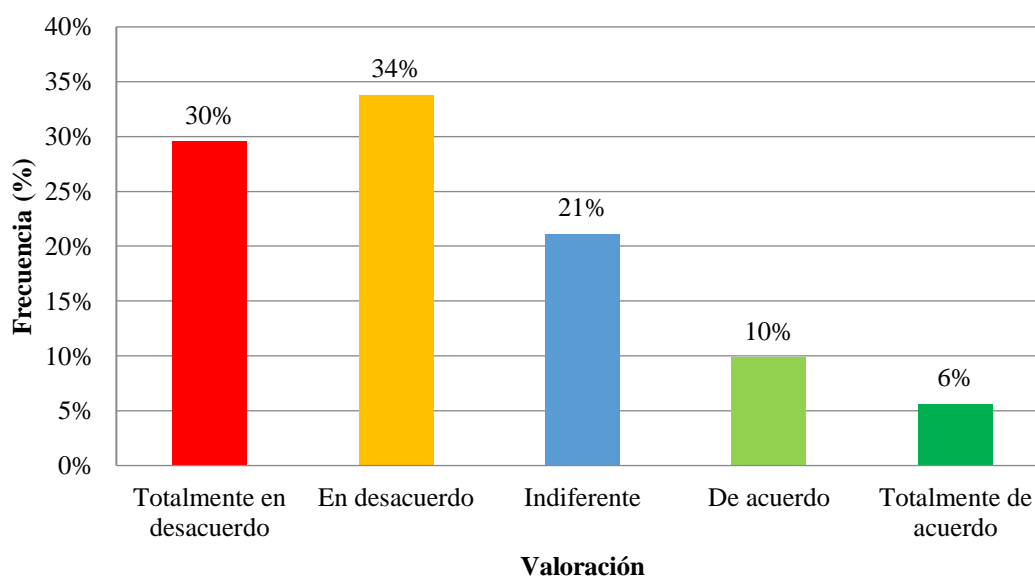
Figura 19.
Pago puntual de préstamos y proveedores.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

Conforme con la figura 19, se obtuvo que el 31% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores porque ha presentado problemas de liquidez, lo cual es respaldado por 37% que está en desacuerdo. Asimismo, el 21% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que no realiza un adecuado manejo de liquidez y otro grupo considera que sí existe un buen control de liquidez. Por otro lado, el 4% está de acuerdo con que la entidad cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores porque tiene un buen nivel de liquidez absoluta, lo cual es apoyado por el 7% de los socios que están totalmente de acuerdo.

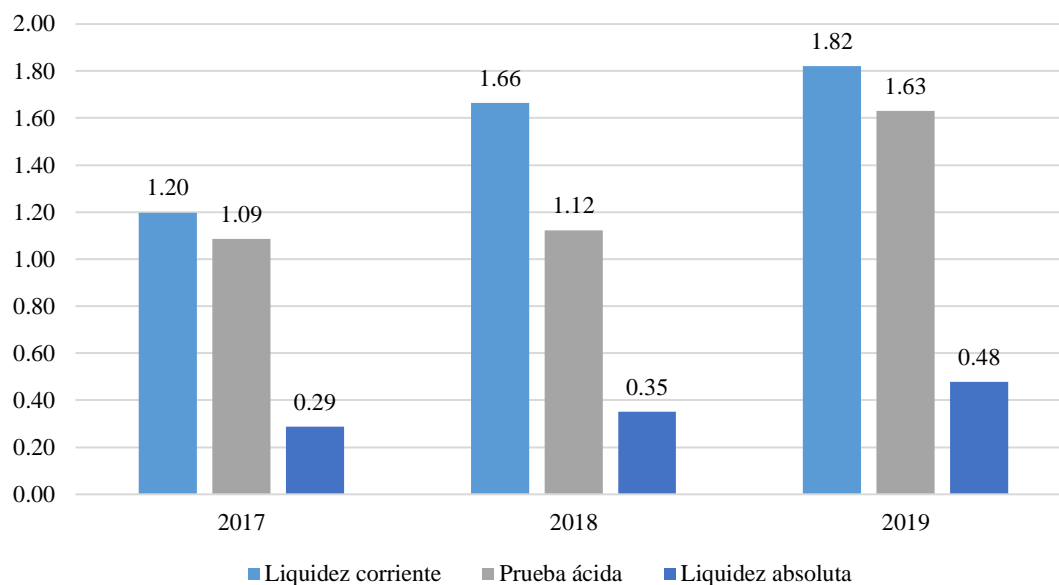
Figura 20.
Operaciones con activos disponibles.



Nota. Figura muestra los porcentajes de las respuestas obtenidas en base al instrumento aplicado

De acuerdo con la figura 20, se obtuvo que el 30% de los socios están totalmente en desacuerdo con que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio puede operar con sus activos disponibles porque presenta un elevado nivel de cuentas por cobrar, lo cual es respaldado por 34% que está en desacuerdo. Asimismo, el 21% se mostró indiferente porque un grupo de socios considera que sus activos no permiten cubrir sus obligaciones y otro grupo considera que sí pueden ser cubiertos en el corto plazo. Por otro lado, el 10% está de acuerdo con que la entidad puede operar con sus activos disponibles porque ha cumplido con el pago de sus obligaciones, lo cual es apoyado por el 6% de los socios que están totalmente de acuerdo.

Figura 21.
Liquidez.



Con lo referente a la liquidez corrientes se hace posible la verificación que el mayor valor obtenido de esta fue para el 2019 con un 1.82 y habiendo el más bajo el del 2017 que fue de 1.2, para el año 2018 fue de 1.66, lo que quiere decir que la compañía no cuenta con la liquidez suficiente para lograr enfrentarse a sus propios compromisos a un corto periodo de tiempo, y la gerencia no está teniendo una buena habilidad en el cumplimiento de estos convenios en ese corto tiempo. En lo que se refiere a la prueba ácida, el año en el cual se logró un valor menor de esta fue para el 2017 con 1.09 y con un valor elevado fue para el 2019 con 1.63, habiendo obtenido el año 2018 un valor intermedio con 1.12, dicho de otra manera la compañía no posee una buena cubierta de compromisos a un corto tiempo, descartando las existencias y los gastos cancelados anticipadamente. Finalmente, para la liquidez absoluta, el cual permite ver el dinero que dispone la compañía para solventar sus dificultades a corto plazo, siendo el periodo con menos disponibilidad de dinero el 2017 con 0.29%, mientras que en el 2018 fue 0.35% y el 2019 con 0.48%, donde en ninguno de los tres periodos mencionado la empresa no ha tenido la bastante cabida para pagar sus deudas a corto plazo.

Realizar un análisis horizontal de los estados financieros de los periodos 2017 al 2019 de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio Ltda.

Tabla 4. Análisis horizontal del balance general de los periodos 2017 al 2019

Balance general	Periodos			2017 -2018		2017-2019	
	2017	2018	2019	V. absoluta	V. relativa	V. absoluta	V. relativa
ACTIVO							
Caja y Bancos	834,136	796,051	1,261,998	-38,085	-4.6%	427,862	51.3%
Cuentas Por Cobrar Comerciales	1,543,121	913,314	2,071,126	-629,807	-40.8%	528,005	34.2%
Prestamos de Socios - Miembros	151,655	89,756	76,091	-61,899	-40.8%	-75,564	-49.8%
Otras Cuenta por Cobrar	64,010	154,674	234,479	90,664	141.6%	170,469	266.3%
Existencias	327,166	1,225,422	503,706	898,256	274.6%	176,540	54.0%
Anticipo Proveedores	138,852	291,968	193,766	153,116	110.3%	54,914	39.5%
Otras Cuentas del Activo	415,462	302,696	461,448	-112,766	-27.1%	45,986	11.1%
Total de activo corriente	3,474,402	3,773,881	4,802,614	299,479	8.6%	1,328,212	38.2%
Valores	18,048	18,048	18,048	0	0.0%	0	0.0%
Intangibles	9,808	20,240	21,045	10,432	106.4%	11,237	114.6%

Activos Biológicos	240,372	240,372	246,944	0	0.0%	6,572	2.7%
Inmuebles, Maquinaria y equipo	6,773,626	6,805,417	7,244,457	31,791	0.5%	470,831	7.0%
	-	-	-				
Depreciación Acumulada	1,828,889	1,978,174	2,176,985	-149,285	8.2%	-348,096	19.0%
Total de activo no corriente	5,212,965	5,105,903	5,353,509	-107,062	-2.1%	140,544	2.7%
TOTAL ACTIVO	8,687,367	8,879,784	10,156,123	192,417	2.2%	1,468,756	16.9%
PASIVO Y PATRIMONIO							
Cuentas por Pagar Comerciales	29,539	855,986	632,255	826,447	2797.8%	602,716	2040.4%
Obligaciones Financieras a Corto Plazo	2,843,752	1,351,467	1,921,677	-1,492,285	-52.5%	-922,075	-32.4%
Otras Cuentas por pagar diversas	26,672	61,083	83,264	34,411	129.0%	56,592	212.2%
Total pasivo corriente	2,899,963	2,268,536	2,637,196	-631,427	-21.8%	-262,767	-9.1%

Obligaciones Financieras a Largo Plazo	3,028,739	3,779,289	3,438,795	750,550	24.8%	410,056	13.5%
	-	-	-				
Otras Cuentas por pagar diversas	111,377	52,116	54,435	59,261	-53.2%	56,942	-51.1%
Cuentas por Pagar Comerciales - Largo Plazo			89,206	0	0.0%	89,206	0.0%
Compensación por tiempo de servicios	206,966	242,997	406,336	36,031	17.4%	199,370	96.3%
Total pasivo no corriente	3,124,328	3,970,170	3,879,902	845,842	27.1%	755,574	24.2%
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	6,024,291	6,238,706	6,517,098	214,415	3.6%	492,807	8.2%
Capital	1,205,582	1,633,813	1,702,812	428,231	35.5%	497,230	41.2%
Capital Adicional	613,324	613,324	613,324	0	0.0%	0	0.0%
Excedente de Revaluación	348,483	-	-	-348,483	0.0%	-348,483	0.0%

Reserva Legal	126,722	126,722	126,722	0	0.0%	0	0.0%
Resultados Acumuladas	47,603	57,105	260,780	9,502	20.0%	213,177	447.8%
Utilidad del Ejercicio	321,362	210,114	935,387	-111,248	-34.6%	614,025	191.1%
TOTAL PATRIMONIO	2,663,076	2,641,078	3,639,025	-21,998	-0.8%	975,949	36.6%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,687,367	8,879,784	10,156,123	192,417	2.2%	1,468,756	16.9%

En el análisis horizontal del balance general se observa que del periodo 2017 al 2018 hubo una variación relativa del 2.2% (S/.192,417), teniendo como principales resultados en el activo, donde el crecimiento de las existencias en un 274.6% (S/.898,256) y de 106.4% (S/.10,432), en otras cuentas por cobrar del 141.6% (S/. 90,664) y en anticipos proveedores del 110.3% equivalente a S/. 153,116, por otro lado, en el pasivo y patrimonio, se ha visto un increíble aumento del 2797.8% equivalente a S/. 826,447 ocasionado principalmente por el aumento de las compras aún en almacén, lo que lógicamente generó una reducción del -34.6% (- S/. 111,248) en la utilidad del ejercicio. Para el periodo 2017-2019 hubo una variación positiva del 16.9% equivalente al S/. 1, 468,756, donde en el activo se resalta el incremento preocupante de otras cuentas por cobrar en un 266.3% (S/. 170,469) y del 51.3% de caja y bancos (S/. 427,862), pero igual sigue habiendo un alto nivel de existencias porque incrementó en un 54% (S/. 176,540); por otro lado, se ha podido ver un aumento preocupante de las cuentas por pagar comerciales del 2040.4% que equivale a S/. 602,716, pero dentro de lo positivo se vio una reducción del -51.1% (S/. 56,942) de otras cuentas por pagar diversas; mientras que hubo resultados del ejercicio considerables debido a que aumentó en un 191.1% que representado en soles fueron S/. 614,025. Finalmente, se ha podido verificar que en los temas de cuentas por cobrar durante el 2017-2018 se ha podido verificar una reducción del -40.8% equivalente a – S/. 629,807), pero esto no ha podido aumentar la disponibilidad de dinero en la cuenta de caja y bancos, debido a que se redujo en un -S/. 38,085 (-4.6%); pero en el 2017-2109 se pudo verificar que aumentado de forma preocupante a un 34.2% (S/. 528,005), pero esto no ha podido afectar en la disponibilidad de caja y bancos de la entidad.

Tabla 5. Análisis horizontal de estado de resultados de los periodos 2017 al 2019

Estado de resultados	Periodos			2017 -2018		2017-2019	
	2017	2018	2019	V. absoluta	V. relativa	V. absoluta	V. relativa
VENTAS NETAS	10,209,933	10,991,703	15,925,580	781,770	7.7%	5,715,647	56.0%
Premio Comercio Justo	732,780	990,915	1,267,413	258,135	35.2%	534,633	73.0%
(-) Costo de Ventas	-	-	-	-	-	-	-
	8,646,222	9,705,366	13,029,396	1,059,144	12.2%	4,383,174	50.7%
	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	2,296,491	2,277,252	4,163,597	19,239	-0.8%	1,867,106	81.3%
(-) Gastos de ventas	-	-	-	-	-	-	-
	1,166,120	986,628	1,521,999	179,492	-15.4%	355,879	30.5%
	-	-	-	-	-	-	-
(-) Gastos administrativos	319,605	282,645	360,147	36,960	-11.6%	40,542	12.7%
	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	810,766	1,007,979	2,281,451	197,213	24.3%	1,470,685	181.4%
(-) Gastos Financieros	-	-	-	-	-	-	-
	1,004,995	1,043,091	1,286,658	38,096	3.8%	281,663	28.0%

						-	
Ingresos Financieros	21,530	23,907	13,528	2,377	11.0%	8,002	-37.2%
				-		-	
Otros Ingresos operacionales	930,779	243,755	472,992	687,024	-73.8%	457,787	-49.2%
Ganancia Por Diferencia de Cambio				-			
ME.	199,390	159,144	210,236	40,246	-20.2%	10,846	5.4%
	-	-	-				
(-) Perdida por Diferencia de Cambio ME	636,109	144,501	591,094	491,608	-77.3%	45,015	-7.1%
				-			
UTILIDAD OPERACIONAL NETA	321,361	247,193	1,100,455	74,168	-23.1%	779,094	242.4%
				-			
UTILIDAD ANTES DE PARTIC.	321,361	247,193	1,100,455	74,168	-23.1%	779,094	242.4%
				-			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	321,361	247,193	1,100,455	74,168	-23.1%	779,094	242.4%
		-	-	-		-	
(-) Impuesto a la renta		37,078.95	165,068	37,079		165,068	0.0%
				-			
RESULTADOS DEL EJERCICIO	321,361	210,114.05	935,387	111,247	-34.6%	614,026	191.1%

Lo que se puede ver en la tabla anterior se realizó el análisis horizontal del estado de ganancias y pérdidas, se observa que en los periodos 2017-2018, que la totalidad de las ventas hubo un aumento del 7.7% equivalente a S/. 781,770, lo que también se pudo hallar fue un lógico crecimiento del costo de ventas en un 12.2% (S/.1,059,144), donde la utilidad del ejercicio se redujo en un -34-6% equivalente a - S/. 111,247, esto principalmente debido al incremento de las cuentas por pagar comerciales y otras diversas, donde la organización se endeudó con los proveedores para la adquisición de nuevas mercaderías y se verifica en el crecimiento de existencias. Por otro lado, en el periodo 2017 – 2019, se observó un aumento significativo en ventas que fue del 56% representado en soles de S/. 5,715,647; lo que también por supuesto hubo un aumento del 73% de costo de ventas (S./534,633); lo que finalmente se verificó que el resultado del ejercicio hubo un aumento del 191.1% que equivale unos S/. 614,026; esta situación se pudo haber sucedido debido a la reducción de las cuentas por pagar y el aumento de la cantidad de disponibilidad de liquidez para la realización de actividades comerciales.

Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.

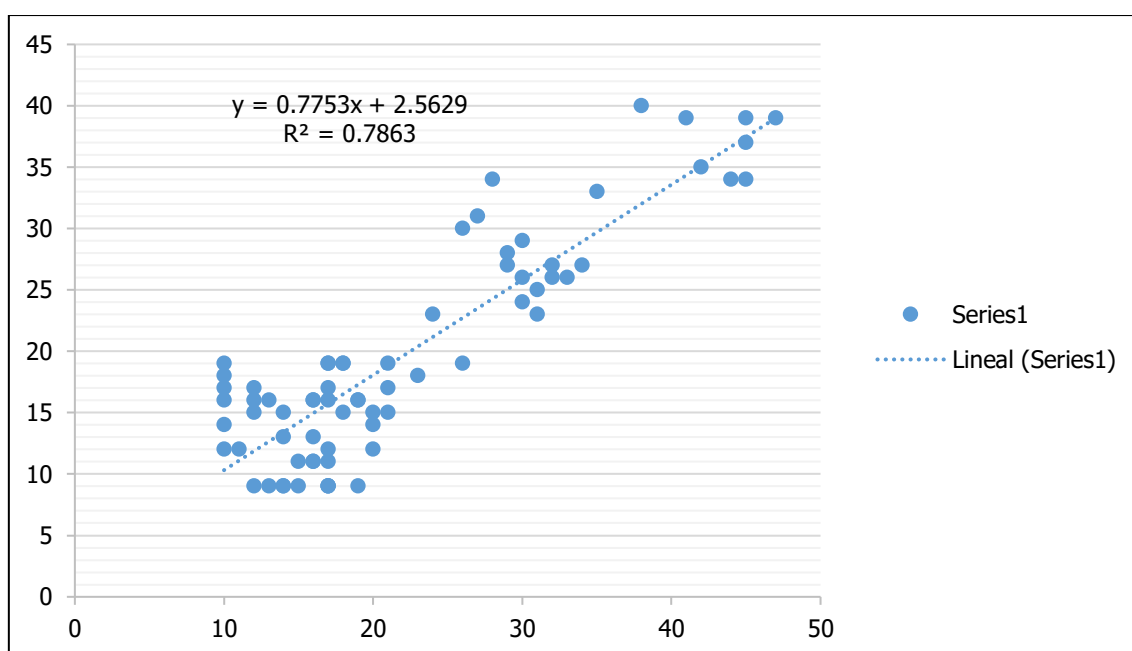
Tabla 6. *Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,887 ^a	,786	,783	4,75211

a. Predictores: (Constante), Liquidez

Figura 22.

Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez.



De acuerdo a la tabla y figura anterior, se encuentran los resultados con respecto al propósito general del estudio, el cual fue determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar sobre la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda., para ello se hizo uso de la prueba estadística R cuadrado, el cual mostró como resultado un coeficiente de 0.786, el cual se puede afirmar que la gestión de cuentas por cobrar incide en un 78.6% sobre la liquidez que tiene la organización, que es una incidencia fuerte o una alta incidencia.

3.2. Discusión de Resultados

Los resultados permitieron demostrar que existe una gestión por cuentas por recoger inadecuada, dado que no hay un nivel óptimo de movimiento de cuentas por recolectar y el promedio de créditos concedidos es muy alto, además la empresa no está generando dinero con el cual pueda hacerle frente a sus deudas, por otro lado a la cooperativa le toma mucho tiempo que se convierta en efectivo, por lo que demuestra la ineficiencia con respecto al cobro de los créditos que otorga; también se ha evidenciado un control inadecuado por las ventas que tiene a crédito, lo que genera un elevado promedio de días de cobros en la cooperativa, pero un problema que ha agravado más la gestión es que se han incrementado los créditos otorgados y a los beneficiarios de estos créditos (clientes), no cumple con los plazos de pago. Por otro lado, además los índices de gestión, permitieron hallar una baja rotación de cuentas por recolectar durante los tres últimos periodos desde el 2017 a 2019, donde hubo una rotación de 6,62 veces a 12.4 veces siendo irregular su rotación en esos tres años y el promedio de días para el cumplimiento de pago de créditos por parte de los clientes fue de entre 30 a 54 días, lo cual no es un promedio elevado, pero tampoco es favorable para la cooperativa. Los resultados que se encontraron concuerdan con lo encontrado por Carrera (2017), quien encontró que la gestión de cobranza no ha sido la eficiente, debido a que no se tiene un procedimiento de monitoreo con la finalidad de corroborar el cumplimiento de los objetivos de cobranzas; de igual forma se concuerda con Chávez y Toalombo (2017), quien encontró en su análisis de las cuentas por cobrar, que posee un elevado índice de estas cuentas, por la falta de estrategias de cobro y seguimiento, por lo que se puede indicar que la organización tiene un déficit para el cubrimiento de sus convenios a corto plazo; y lo mismo con lo identificado por Lino (2018), quien evidenció que la empresa ha tenido un incremento de las cuentas por cobrar, llegando a representar el 65% de los activos, lo cual la empresa no puede cumplir con sus responsabilidades, para poder realizar sus actividades comerciales. Añadido a ello se encuentra el estudio de Marquina & Morales (2017) quienes evidenciaron que la administración de las cuentas por cobro se produce en un 28.11%; y encontraron que esta situación puede mejorar por medio del desempeño de diligencias de administración de cuentas por recaudar. empírica. De la misma

manera Liviapoma (2018), encontró que la entidad en estudio no presenta con un área para la gestión cuentas por cobrar, tampoco presenta políticas crediticias que le permitan verificar la antigüedad, historial y frecuencia de compra crediticia de los clientes. Asimismo, se encontró que la herramienta de gestión permite el desarrollo de las políticas de cobranza y crédito.

Lo encontrado evidencia la importancia de mantener una gestión adecuada de las cuentas por cobrar para las organizaciones, teniendo en cuenta políticas, estrategias de cobro y seguimiento.

También otros resultados permitieron hallar el nivel de liquidez el cual es bajo, debido a que se ha encontrado que en la cooperativa no hay un nivel de ingresos ni de efectivo mensuales óptimo, además que la empresa no cumple con sus deudas a corto plazo, además la empresa no ha podido realizar financiamiento externo para poder tener más efectivo en disponibilidad; por otro lado se ha encontrado que no tiene buena capacidad de pago, y por ello no ha podido cumplir con el pago puntual de sus préstamos y proveedores. Lo mencionado también está sustentado en los índices de liquidez con los cuales se ha podido identificar que la liquidez de corriente de los tres periodos estudiados está entre los valores de 1.2 a 1.82, con lo cual se pudo hallar que la empresa no ha tenido liquidez adecuada en estos últimos periodos, lo cual es corroborado por la prueba de liquidez absoluta en donde se pudo hallar que ha sido entre 0.29% a 0.48%, por lo cual es inadecuado, ya que el mínimo que se debe tener de liquidez absoluta es de 0.50%, para afirmar que la empresa es capaz de solventar sus obligaciones. Este resultado concuerda con lo mencionado por los siguientes autores: Hurtado (2017), quien identificó un nivel de liquidez bajo, ya que se tiene un elevado índice de cuentas por recaudar impidiendo que la organización posea efectivo disponible para sus obligaciones, de igual forma Tomalá (2018) quien encontró en su empresa de estudio no posee un nivel óptimo de liquidez, porque tiene deficiencia en la recuperación de efectivo y malos resultados contables, lo que influye en la estabilidad empresarial por la falta de cubrimiento de sus obligaciones, por la escasez de liquidez.

De lo encontrado se puede inferir que es importante para las entidades tener como finalidad principal tener elevada liquidez, ya que si las entidades

cuentan con dicha característica o resultado al cierre de cada periodo, significará que las mismas cuentan con estabilidad, pudiendo afrontar sus obligaciones en el tiempo.

Los hallazgos de la realización de un análisis horizontal de los estados financieros de los periodos 2017 al 2019, se pudo verificar que la empresa tiene variaciones significativas negativas en dichos periodos de estudio, esto porque en el balance general se pudo corroborar que del 2017 al 2018 solo hubo una variación del 2.2% mientras que del 2017 al 2019 aumentó mucho más que fue del 16.9%, pero esto ha sido principalmente porque en el primer análisis se redujo en un 40.8% las cuentas por cobrar comerciales, pero hubo problemas de liquidez, ya que también redujo en un 4.6%; mientras que en el segundo periodo aumentó de forma alarmante las cuentas por cobrar comerciales a un 34.6%, pero la disponibilidad de dinero aumento también considerablemente, esto se pudo verificar que en los dos primeros años analizados las ventas aumentaron (7.7%) pero se redujo la utilidad en un 34.6%, pero del 2017 – 2019 aumentó las ventas en 56% y esto mejoró los beneficios de la organización en un 191.1%. Esto es similar a lo hallado por, Lino (2018) quien verificó que en las cuentas por recoger generan un incidente en el saldo de manera negativa, además se ha evidenciado que la entidad ha generado un acrecentamiento en las cuentas por recoger, lo que representa un 65% de los activos generando que la entidad incumpla con sus responsabilidades y actividades comerciales De igual forma Becerra et al. (2017), donde identificó que las cuentas por cobrar se elevó a 0,57%, lo cual ocasionó un incremento de 0.46% de gastos financieros y un 3.13% de reducción de la cuenta del efectivo (caja y bancos).

De lo evidenciado, se puede deducir que las organizaciones siempre tienen problemas de liquidez (lo cual se puede corroborar en la cuenta de caja y bancos) cuando las cuentas por cobrar comerciales son elevadas o crecen de forma intempestiva, algo que lógicamente perjudica los beneficios económicos y financieros de cualquier entidad.

Por último, los resultados demostraron que la administración de cuentas por cobrar incurre en la liquidez de la cooperativa, donde se pudo encontrar mediante la prueba estadística del R cuadrado, hallando un incidencia del

manejo de cuentas por cobrar incurre en un 78.6% en la liquidez de la organización, por ello se señala que las acciones y decisiones que se realizan en el área de ventas con respecto a la gestión de los créditos brindados, hace que genere que haya poco movimiento de las cuentas por cobrar y un alto promedio de días de pago por parte de los clientes, lo que ocasiona que haya una baja liquidez dentro de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. Dicho resultado tiene una coincidencia con lo hallado por Avelino (2017), el que llegó a la conclusión que la inadecuada dirección de las cuentas por cobrar tienen una marca negativa en la liquidez de la organización, porque la liquidez corriente, lo cual ha sido suficiente para poder cumplir con sus obligaciones; de igual forma Macías (2017), quien encontró en su estudio que las cuentas por cobrar está teniendo una huella negativa en la liquidez de la empresa, debido a que la organización ha sido financiada con los proveedores, pero no está recuperando en el mismo periodo de tiempo los flujos para cancelar sus obligaciones, además la empresa no tiene una prospectiva a largo plazo de los flujos contables, esto ocasiona que la liquidez sea baja o no sea la suficiente para cubrir sus obligaciones. En el estudio de Polo (2018), se halló que la administración de créditos influye de manera específica en la liquidez, esto debido a que actualmente la gestión de créditos es deficiente según el 75% de los resultados, ya que no se tienen establecidos las funciones de ventas y cobranza. De la misma manera Ayay & Arteaga (2020), encontraron que la entidad no presenta un texto de normas de crédito y recaudación, por lo que no se realiza un rastreo a las cuentas que están por cobro y cumplimiento de sus convenios, además la dirección inadecuada de estas perjudica la liquidez de la entidad, debido a que los créditos se brindan de manera. En el estudio de Becerra et al. (2017), se encontró que existe una influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez, cuyo análisis de comparación se elevó a 0,57%, además la entidad se ha perjudicado por el impago de los clientes, también se comprobó que las normas de cobro y el descuento incide en la liquidez de la entidad, en donde obtuvo un incremento de 0.46% de gastos financieros y un 3.13% de reducción de la cuenta del efectivo.

Añadido a ello Domínguez y Esteban (2017) manifestaron que las cuentas por cobrar presentan un efecto de forma positiva en la liquidez y la rentabilidad,

porque la entidad cuenta con políticas de gestión de créditos necesarias para brindar ventas al crédito, ya que reduce los plazos de cobranza, lo que provoca que la entidad presente un nivel efectivo óptimo para desempeñar todas las obligaciones a corto plazo. De la misma forma, Solano (2018), concluyó que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la entidad, dado que las políticas de cobranza influyen en el riesgo financiero, además ante la falta de contingencias necesarias genera retrasos en los pagos, la ausencia de un seguimiento, el envío tardío de las facturas, la falta de actualización de los datos financieros genera un incremento en el riesgo financiero. En la investigación de Ruíz (2018), se encontró que la administración de las cuentas por cobro posee una influencia negativa en la liquidez de la entidad, en vista de la ausencia de un adecuado control en los procesos de cobranza, lo que produce una insuficiente solvencia, además la falta de control de los ingresos de la venta de crédito no es el correcto, lo que produce una falta de efectivo para cubrir la deuda con terceros. Otra investigación que concuerda con lo hallado es la de Rojas & Vásquez (2017), quienes obtuvieron que en la entidad en estudio se presentan deficiencias en las actividades de gestión por cobrar lo cual perjudica a la liquidez para cubrir sus obligaciones. Finalmente, Araujo & Estacio (2017), sostuvieron que el 28% de las políticas de créditos son deficientes, la razón corriente fue de 0,96 y la prueba ácida fue de 0,22, por lo que una inadecuada administración en estas tiene una incidencia en forma negativa en la liquidez de la entidad, a causa de que se desconoce el comportamiento de los consumidores, lo que perturba la liquidez de la entidad.

De lo encontrado se puede inferir que es necesario para cualquier entidad, mantener siempre una gestión eficiente en las cuentas por cobrar, y de no existir debe de implementarse, porque como se ha evidenciado en la investigación y en los estudios previos detallados, el hecho de que la gestión en cuentas por cobrar no sea la mejor, haría que de la misma manera la liquidez no fuera la más adecuada.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

1. Fue identificada que la administración de las cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019, es inadecuada, debido a que se ha podido evidenciar que dicha organización cuenta con un bajo nivel de efectivo, además la cantidad de créditos que se brindaron, le ha ocasionado que no tenga el efectivo necesario para solventar gastos, lo que también ha generado que los clientes no efectúen sus plazos de cancelación ocasionando que la empresa tenga un bajo movimiento de cuentas por cobrar.
2. El nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019, es bajo, esto debido a que de acuerdo con los resultados se halló que los niveles de ingresos no son los óptimos y no puede cumplir con las deudas con los préstamos y proveedores, ya que los paga a destiempo, esto está respaldado por los índices de liquidez en donde se encontró niveles bajos de liquidez corriente y una liquidez inadecuada que no pudo superar el 0.50% ocasionando que la compañía no tenga efectivo disponible para pagar sus compromisos.
3. El análisis horizontal de los estados financieros de los periodos 2017 al 2019 demuestra variaciones preocupantes de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda, debido a la reducción de cuentas por cobrar no mejoró el nivel de efectivo disponible en un primer año, pero luego de dos años aumentó el nivel de efectivo pero las cuentas por cobrar aumentaron de forma sorpresiva, donde claramente perjudicó en el primer año en una reducción del 7.7% de utilidad neta y en los siguientes dos años estos beneficios aumentaron en 191.1%, pero esto no significa que la empresa ha sido eficiente, porque este porcentaje en dinero no es significativo.
4. Finalmente se estableció que la administración de cuentas por cobrar influye de manera significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda., con lo cual se demuestra que la forma en que brinda los créditos o la facilidad de pago que se les otorga a los consumidores, hace que la

liquidez de la empresa no sea alta, lo que ocasiona cierto riesgo contable, ya que al no tener efectivo disponible la empresa, no puede realizar sus funciones con eficiencia.

4.2. Recomendaciones

1. Al gerente de la cooperativa, se le exhorta a realizar mejoras en los procedimientos de créditos a otorgar, mediante la elaboración o modificación de nuevas políticas y lineamientos, los cuales sean puedan ayudar a la situación o realidad por la que este atravesando la empresa, esto permitirá tener un control eficiente para poder ayudar con la liquidez de la empresa.
2. Al encargado contable de la cooperativa, se le recomienda realizar una supervisión del nivel de liquidez, esto se puede realizar mediante informes periódicos ya sean mensuales o trimestrales, esto permitirá que la empresa tenga una perspectiva de su situación económica de forma constante para que se tenga mejores decisiones, que contribuyan con el crecimiento de efectivo inmediato de la misma y así cumplir con sus obligaciones.
3. Al contador de la organización, se le sugiere siempre tener información relevante y actualizada de la situación actual de la empresa en términos económicos, esto mediante un análisis periódico y rutinario de los estados financieros y económicos de la organización, con capacitaciones al personal contable de los elementos y herramientas que se utilizan a la hora de elaborar un estado de resultado o balance general, lo que permitirá que se tengan datos precisos y confiables para tomar decisiones correctamente.
4. La cooperativa debe establecer una base de datos de los clientes con información actual, donde se pueda clasificar los clientes morosos y puntuales, garantizando una buena gestión de las cuentas por cobrar y maximizar la liquidez de la empresa.

REFERENCIAS

- Araujo, K., & Estacio, E. (2017). *Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., Cajamarca año 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12354/Araujo%20Torres%20Karina%20Elizabeth%20Estacio%20Cerqu%3%adn%20Estela%20Denis.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.* Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>
- Ayay, M., & Arteaga, I. (2020). Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25014/Ayay%20Ispilco%20Martha%20-%20Arteaga%20Quiroz%20Ivon%20Marina%20-%20Parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Baena, D. (2015). *Análisis financiero: enfoque y proyecciones* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=1Xs5DwAAQBAJ&pg=PA11&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=2#v=onepage&q&f=false
- Bahamón, M. (25 de julio de 2017). *¿Cómo evitar que las cuentas por cobrar afecten la liquidez de tu negocio?* Obtenido de Mesfix: <https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/como-evitar-que-las-cuentas-por-cobrar-afecten-la-liquidez-negocio/>
- Becerra, L., Biamonte, C., & Palacios, E. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.* Universidad Peruana de las Américas, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/103/ADEMINSAS.A.%20%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Calderón, J. (2014). *Estados Financieros, Teoría y Práctica* (4 ed.). Lima: JMC Editores. Obtenido de <https://analisisoeffiecs.files.wordpress.com/2014/05/4-libro-de-estados-financieros.pdf>

- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (2 ed.). Lima: Editorial San Marcos.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Charmler, R., Musah, A., Akomeah, E., & Gakpetor, E. (2018). The Impact of Liquidity on Performance of Commercial Banks in Ghana. *Academic Journal of Economic Studies*, 4(4), 78-90. Obtenido de [researchgate.net/publication/328767871_The_Impact_of_Liquidity_on_Performance_of_Commercial_Banks_in_Ghana](https://www.researchgate.net/publication/328767871_The_Impact_of_Liquidity_on_Performance_of_Commercial_Banks_in_Ghana)
- Chávez, N., & Toalombo, G. (2017). *Alto índice de cuentas por cobrar en la empresa de insumos Pronepac S.A.* Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/24214/2/TESIS%20FINAL%2011-10-2017.pdf>
- Chinchilla, M. (2016). *Gestión empresarial e innovación*. UCA Profesional. Obtenido de <http://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Revista-Profesional-Vol-1.pdf>
- Domínguez, G., & Esteban, R. (2017). *Efecto de la gestión financiera de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez y rentabilidad de la empresa GMO Comercial SRL del periodo 2016*. Universidad Tecnológica del Perú, Lima. Obtenido de http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1604/1/Geraldine%20Dominguez_Rudy%20Esteban_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2017.pdf
- Duemint. (06 de junio de 2018). *¿Por qué deberías fijarte en la rotación de cuentas por cobrar?* Obtenido de Duemint: <http://blog.duemint.com/por-que-deberias-fijarte-en-la-rotacion-de-cuentas-por-cobrar/>
- Equifax. (29 de agosto de 2017). 7 claves para potenciar la cobranza en su negocio, según Equifax. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/7-claves-potenciar-cobranza-negocio-equifax-142528-noticia/>
- Flores, J. (2013). *Análisis e interpretación de estados financieros* (4º edición ed.). Lima, Perú: CECOF.

- Flores, J. (2014). *Manual practico de estados financieros* (4° edición ed.). Lima: Instituto Pacífico. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/359254694/MANUAL-PRACTICO-DE-ESTADOS-FINANCIEROS-pdf>
- Hernández, H. (2015). La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas. *Escenarios*, 9(1), 38-51. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3875234>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *La metodología de la investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill Education.
- Herrera, A., Herrera, A., Vega, A., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para la toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 151-160. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249>
- Huergo, J. (2014). La gestión de procesos. *UNI pedagógica*, 1-5. Obtenido de <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>
- Hurtado, G. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del almacén Casa Araujo*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1661/1/T-ULVR-0696.pdf>
- Kasacheva, O., & Udod, V. (2018). OVERDUE ACCOUNTS RECEIVABLE: QUALITY ANALYSIS, OPTIONS FOR PREVENTION AND REGULATION. *Digest Finance*, 23(3), 254-260. doi:10.24891/df.23.3.254
- Lavalle, A. (2017). *Análisis financiero*. España: Editorial Digital UNID. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=5513473&query=rentabilidad%2Becon%25C3%25B2mica>
- Lino, J. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercializadora ecuatoriana de calzado, Comecsa S.A., Cantón La Libertad, año 2017*. Universidad Estatal Península de Santa Elena , La Libertad.
- Liviapoma, D. (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016*. Universidad Señor de Sipán, Chiclayo. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4542/Liviapoma%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Lyani, M. (2018). Effects of Accounts Receivable Financing Practices on Growth of SMEs in Kakamega County. *Expert Journal of Finance*, 6, 1-11. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/326439670_Effects_of_Accounts_Receivable_Financing_Practices_on_Growth_of_SMEs_in_Kakamega_County
- Machengo, S., Mutegi, D., & Were, E. (2017). Factors affecting accounts receivables management: a case study of selected pharmaceutical distributors in nairobi county. *International Journal of Business Management & Finance*, 1(21), 347-368. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/4ab1/a3ad8ce3c7e0f852ae22ca526cdd4d82b983.pdf>
- Macías, P. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Globalolimp S.A. de la ciudad de Guayaquil*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1967/1/T-ULVR-1777.pdf>
- Mantilla, D., Ruiz, R., & Zavaleta, H. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa NISIRA SYSTEMS S.A.C. *Pueblo Cont.*, 28(12), 605-610. Obtenido de <http://journal.upao.edu.pe/PuebloContinente/article/view/818/756>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIÉND0*, 23(4), 259-263. doi:10.17268/sciendo.2020.030
- Marquina, A., & Morales, A. (2017). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa servicios múltiples Cielo Azul E.I.R.L, Cajamarca-año 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12363/Marquina%20Mantilla%2c%20Ayde%20Noemi%20-%20Morales%20Silva%2c%20Arisa%20Areli.pdf?sequence=7&isAllowed=y>
- Mogollón, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016. *PURIQ*, 3(1), 262-285. doi:10.37073/puriq.3.1.121
- Mora, M. (27 de septiembre de 2019). 80% de empresas enfrenta falta de pagos. *El Sol del Centro*. Obtenido de <https://www.elsoldelcentro.com.mx/finanzas/80-de-las-empresas-enfrenta-falta-de-pagos-4237578.html>

- Morales , K., & Carhuanchó , I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40. Obtenido de <http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/195/257>
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México D.F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
- Noreña, A., Alcaráz, N., Rojas, G., & Rebolledo, D. (2012). *Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa* (Vol. 12). Chía, Colombia: AQUICHAN. Obtenido de <http://jbposgrado.org/icuali/Criterios%20de%20rigor%20en%20la%20Inv%20cualitativa.pdf>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Ordoñez, S., & Quimi, M. (2017). Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/liquidez-compania-wurth.zip>
- Ortiz, I., Nolzco, F., & Carhuanchó, I. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27. Obtenido de <http://espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/view/189/205>
- Polo, R. (2018). *La gestión de créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa Caxamarca Gas S.A. - Cajamarca 2017*. Universidad César Vallejo , Chiclayo. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27887/Polo_HRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, J., & Vásquez, Y. (2017). Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12368/Rojas%20Idrogo%2c%20Jenny%20Kelita%20-%20V%c3%a1squez%20Leiva%2c%20Yuleisy%20Jhomaly.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

- Ruíz, Y. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Trade Fega S.A, distrito Miraflores año 2018*. Universidad Peruana de las Américas, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/511/GESTI%C3%93N%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20TRADE%20FEGA%20S.A%2C%20DISTRITO%20MIRAFLORES%20A%C3%91O%202018.pdf?sequence=1&isAl>
- Rusdiyanto, Agustia, D., Soetedjo, S., Septiarini, D., Susetyorini, Elan, U., . . . Ulum, B. (2019). Effects of Sales, Receivables Turnover, and Cash Flow on Liquidity [Efectos de las ventas, la rotación de cuentas por cobrar y el flujo de efectivo sobre la liquidez]. *Preprints*. doi:10.20944/preprints201911.0175.v1
- Shutterstock. (12 de enero de 2018). *Si hay problemas de liquidez a quién se paga primero: ¿trabajadores o proveedores?* Obtenido de RPP: <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/si-hay-problemas-de-liquidez-a-quien-se-paga-primero-trabajadores-o-proveedores-noticia-1099281>
- Solano, L. (2018). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Mercantil S.A.C. año 2018*. Universidad Peruana de las Américas , Lima. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MERCANTIL%20S.A.C.%20A%C3%91O%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tomalá, G. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A., cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2017*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4647/1/UPSE-TCA-2019-0004.pdf>
- Tomilin, & Sidorova. (2020). Accounts receivable management [Gestión de cuentas por cobrar]. *Osvicení*, 194-197. Obtenido de http://science-peace.ru/files/STRNO_2020.pdf#page=194
- Torres, J., & Avelino, M. (2017). Las Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA. *Observatorio de la Economía*

Latinoamericana.

Obtenido

de

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-adecar.zip>

Valencia, A. (2016). Impacto financiero, tributario en la gestión económica según el sistema de deducciones. *Quipukamayoc*, 24(46), 101-109. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/319660691_IMPACTO_FINANCIERO_TRIBUTARIO_EN_LA_GESTION_ECONOMICA_SEGUN_EL_SISTEMA_DE_DETRACCIONES

ANEXOS

Anexo 01: Resolución de Aprobación



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0554-FACEM-USS-2021

Chiclayo, 06 de julio de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0218-2021/FACEM-DC-USS de fecha 06/07/2021, y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 06/07/2021, y;

CONSIDERANDO:

Que, la constitución Política del Perú en su Artículo 18° establece que "Cada Universidad es autónoma en su régimen normativo de gobierno, académico, administrativo y económico. Las universidades se rigen por sus propios Estatutos en el marco de la constitución y las leyes"

Que acorde con lo establecido en el Artículo 8° de la Ley Universitaria, Ley N° 30220, la autonomía inherente a las Universidades se ejerce de conformidad con lo establecido en la Constitución, la presente ley y demás normativa aplicable. Esta autonomía se manifiesta en los siguientes regímenes: normativo de gobierno, académico, administrativo y económico. La Universidad Señor de Sipán desarrolla sus actividades dentro de su autonomía prevista en la constitución política del estado y de Ley Universitaria N° 30220

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. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Que, según Oficio N°0218-2021/FACEM-DC-USS de fecha 06/07/2021, la Directora de la Escuela Profesional de Contabilidad, Dra Mariluz Amalia Cabrera Sánchez, solicita aprobación de títulos de proyectos de tesis de los estudiantes del curso de actualización, 5to grupo - 2021, a cargo de la Dra. Flor Delicia Heredia Llatas.

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

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR los títulos de proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, 5to Grupo - 2021, a cargo de la Dra. Flor Delicia Heredia Llatas, de la Escuela Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE

Dr. EDGAR ROLAND TUESTA TORRES
Decano(e)
Facultad de Ciencias Empresariales

Mg. Carla Angélica Reyes Reyes
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

Cc.: Escuela, Archivo

www.uss.edu.pe

N°	AUTOR(S)	TITULO	LÍNEA
1.	LARREATEGUI LALANGUI ERIKA JUANITA	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO L.T.D.A	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2.	ESPEJO VÁSQUEZ JORGE LUIS	COSTOS LABORALES Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO EMPRESAS PESQUERAS EN EL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3.	MONTEZA ADRIANZEN SILVIA ELENA	ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL MERCADO DE SAN IGNACIO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4.	CHUNGA GUERRA BARBARA URSULA	LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA Y SU INCIDENCIA EN LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PIMENTEL AÑO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 02: Carta de autorización.



CARTA DE AUTORIZACIÓN

San Ignacio 17 de febrero del 2020

Quien suscribe:

Sr. CPC EDUVIGES LLANOS SEGURA, identificado con DNI Nº 27701046 y número telefónico: 982217686, Gerente General de la COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA

AUTORIZO:

A la señorita Erika Juanita Larreategui Lalangui con DNI Nº 70103518 alumna de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipan, para que pueda hacer uso de la información necesaria para el desarrollo de su Proyecto de Tesis, confiando que dicha información será salvaguardada y exclusivamente de uso académico.

Atentamente,

COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.
CPC EDUVIGES LLANOS SEGURA
GERENTE

OFICINA PRINCIPAL: Jr. Santa Rosa Nº 500 - San Ignacio - Cajamarca
Telf. 51-76-356280

PLANTA PROCESADORA: Parque Industrial Mz. "A" Lt. 1,2,3,8 y 9 Km. Carr. Pimentel
Chiclayo - Perú - Telf. 5174-201545 / Email: gerencia@coopafsi.com

Anexo 03: Cuestionario N°01



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Se le solicita su colaboración respondiendo las siguientes preguntas, el presente cuestionario tiene como objetivo; recabar información sobre la gestión de cuentas por cobrar. Marque (X) donde crea que represente su elección de acuerdo a la pregunta.

Escala de Medición	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Valoración	1	2	3	4	5

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR						
Rotación de cuentas por cobrar		1	2	3	4	5
1	¿Considera que el índice la rotación de cuentas por cobrar ha ido incrementado en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio?					
2	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, genera continuamente liquidez para solventar sus obligaciones?					
3	¿Considera que, en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, a las cuentas por cobrar le toma poco tiempo en que se conviertan en efectivo?					
4	¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio es eficiente en relación a la cobranza de sus créditos?					
5	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del dinero que se tiene por las ventas al crédito?					
Promedio de créditos otorgados						
6	¿Considera que las políticas de crédito y cobranza son adecuadas en relación al tiempo promedio de cobro?					
7	¿Considera usted que las ventas por créditos otorgados no se han incrementado en relación al periodo pasado?					
8	¿La administración de las cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio?					
9	¿Los clientes de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumplen con los plazos de pago de las ventas por crédito?					
10	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio efectúa un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas al crédito?					

Anexo 04: Cuestionario N°02



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Se le solicita su colaboración respondiendo las siguientes preguntas, el presente cuestionario tiene como objetivo; recabar información sobre la liquidez. Marque (X) donde crea que represente su elección de acuerdo a la pregunta.

Escala de Medición	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Valoración	1	2	3	4	5

LIQUIDEZ						
Liquidez corriente		1	2	3	4	5
1	¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cuenta con un adecuado nivel de ingresos mensuales?					
2	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con sus pagos a corto plazo?					
3	¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del efectivo?					
Prueba ácida						
4	¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un buen nivel de efectivo?					
5	¿Usted cree que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible?					
6	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago?					
Liquidez absoluta						
7	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta?					
8	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores?					
9	¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio puede operar con sus activos disponibles?					

Anexo 05: Instrumento de Validación por juicio de expertos N°1.

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Diego León Rodríguez
PROFESIÓN		Contador Público Colegiado
ESPECIALIDAD		Mg. Administración de Negocios - MBA
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)		10 años
CARGO		Administrador General - Tiendas Reyes Snc
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui	
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL	
	Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019	
	ESPECÍFICOS	
	Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019. Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
1. ¿Considera dentro de su planificación determinar el índice de rotación de cuentas por cobrar en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿En la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, el control de sus cuentas por cobrar le genera continuamente liquidez para solventar sus obligaciones?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, a las cuentas por cobrar le toma poco tiempo en que se conviertan en efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio es eficiente en relación a la organización de la cobranza de sus créditos?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

5. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del dinero que se tiene por las ventas al crédito?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
PROMEDIO DE CRÉDITOS OTORGADOS	
6. ¿Considera que las políticas de crédito y cobranza se planifican de manera adecuada en relación al tiempo promedio de cobro?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Considera usted que la planificación en las ventas por créditos otorgados no se han incrementado en relación al periodo pasado?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿El control de la cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio ?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Se comunica a los clientes de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio para que cumplan con los plazos de pago de las ventas por crédito?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>10. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio mantiene una adecuada comunicación con área de crédito para efectuar un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas a crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p>
	<p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA <u>10</u> N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	


 C.P.C. Diego León Rodríguez
 MAT. 02 - 411
 JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	<i>Elmer Walter Oliva Jozano</i>
PROFESIÓN	<i>Contador Público Colegiado</i>
ESPECIALIDAD	<i>Mg. Administración de Negocios</i>
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	<i>13 años</i>
CARGO	<i>Gerente Estudio Contable</i>
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019
	<u>ESPECÍFICOS</u> Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019. Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
1. ¿Considera dentro de su planificación determinar el índice de rotación de cuentas por cobrar en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿En la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, el control de sus cuentas por cobrar le genera continuamente liquidez para solventar sus obligaciones?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, a las cuentas por cobrar le toma poco tiempo en que se conviertan en efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio es eficiente en relación a la organización de la cobranza de sus créditos?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>5. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del dinero que se tiene por las ventas al crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>PROMEDIO DE CRÉDITOS OTORGADOS</p>	
<p>6. ¿Considera que las políticas de crédito y cobranza se planifican de manera adecuada en relación al tiempo promedio de cobro?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Considera usted que la planificación en las ventas por créditos otorgados no se han incrementado en relación al periodo pasado?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿El control de la cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio ?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Se comunica a los clientes de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio para que cumplan con los plazos de pago de las ventas por crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

10. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio mantiene una adecuada comunicación con área de crédito para efectuar un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas a crédito?	TA(✓) TD()
	SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 Elmer Walter Elvira Lozano
 CONTADOR PÚBLICO
 N° MAT. 02-4089

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	VICTOR PAICO ADRIANZÉN
PROFESIÓN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
ESPECIALIDAD	Mg. TRIBUTACIÓN Y ASESORIA FISCAL
EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	35 AÑOS
CARGO	DOCENTE EN EL I. E. S. T. P. SAN IGNACIO
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p><u>GENERAL</u></p> <p>Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019</p> <p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p> <p>Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p>
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
1. ¿Considera dentro de su planificación determinar el índice de rotación de cuentas por cobrar en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿En la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, el control de sus cuentas por cobrar le genera continuamente liquidez para solventar sus obligaciones?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que en la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, a las cuentas por cobrar le toma poco tiempo en que se conviertan en efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio es eficiente en relación a la organización de la cobranza de sus créditos?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>5. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del dinero que se tiene por las ventas al crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>PROMEDIO DE CRÉDITOS OTORGADOS</p>	
<p>6. ¿Considera que las políticas de crédito y cobranza se planifican de manera adecuada en relación al tiempo promedio de cobro?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Considera usted que la planificación en las ventas por créditos otorgados no se han incrementado en relación al periodo pasado?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿El control de la cuentas por cobrar genera los ingresos deseados para la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio ?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Se comunica a los clientes de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio para que cumplan con los plazos de pago de las ventas por crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>10. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio mantiene una adecuada comunicación con área de crédito para efectuar un adecuado número de días promedio para el cobro de las ventas a crédito?</p>	<p>TA(✓) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
---	---

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA <u>10</u> N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	



 MG. CPCC VICTOR PANDO ADRIANZEN
 MAG. DISEÑO COLO. CONT. CAJAMARCA
 CCO. AUDITORIA Y CONT. URBANOVIE
JUEZ - EXPERTO

Anexo 06: Instrumento de Validación por juicio de expertos N°2.

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Diego León Rodríguez
PROFESIÓN		Contador Público Colegiado
ESPECIALIDAD		Mg. Administración de Negocios - MBA
EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)		10 años
CARGO		Administrador General - Tiendas Reyes Snc
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui	
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019	
	ESPECÍFICOS Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019. Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
LIQUIDEZ CORRIENTE	
1. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cuenta con un adecuado nivel de ingresos mensuales?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con sus pagos a corto plazo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
PRUEBA ÁCIDA	
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un buen nivel de efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Usted cree que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

Ignacio no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible?	
6. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
LIQUIDEZ ABSOLUTA	
7. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio puede operar con sus activos disponibles?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>9</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



 C.P.C. Diego León Rodríguez
 MAT. 02 - 4214
 JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	<i>Elmer Walter Oliva Jozano</i>
PROFESIÓN	<i>Contador Público Colegiado</i>
ESPECIALIDAD	<i>Mg. Administración de Negocios</i>
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	<i>13 años</i>
CARGO	<i>Gerente Estudio Contable</i>
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019
	<u>ESPECÍFICOS</u> Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019. Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
LIQUIDEZ CORRIENTE	
1. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cuenta con un adecuado nivel de ingresos mensuales?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con sus pagos a corto plazo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del efectivo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
PRUEBA ÁCIDA	
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un buen nivel de efectivo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Usted cree que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del efectivo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

Ignacio no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible?	
6. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
LIQUIDEZ ABSOLUTA	
7. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio puede operar con sus activos disponibles?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u> 9 </u> N° TD <u> </u>
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


Limer Walter Cajas Lozano
 CONTADOR PUBLICO
 N° MAT. 02-4069

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	VICTOR PAICO ADRIANZÉN
PROFESIÓN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
ESPECIALIDAD	Mg. TRIBUTACIÓN Y ASESORIA FISCAL
EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	35 AÑOS
CARGO	DOCENTE EN EL I. E. S. T. P. SAN IGNACIO
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRES	Erika Juanita Larreategui Lalangui
ESPECIALIDAD	Escuela de Contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p><u>GENERAL</u></p> <p>Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019</p> <p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p> <p>Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p>
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 9 reactivos 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 con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
LIQUIDEZ CORRIENTE	
1. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cuenta con un adecuado nivel de ingresos mensuales?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con sus pagos a corto plazo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un adecuado control del efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
PRUEBA ÁCIDA	
4. ¿Considera que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio tiene un buen nivel de efectivo?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Usted cree que la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

Ignacio no ha utilizado otros medios de financiamiento para tener más dinero disponible?	
6. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio, siempre ha tenido un nivel óptimo de capacidad de pago?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
LIQUIDEZ ABSOLUTA	
7. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio no ha recurrido a los flujos de ventas para poder funcionar de forma correcta?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio cumple con el pago puntual de sus préstamos y a sus proveedores?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿ La Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio puede operar con sus activos disponibles?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>9</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 MG. CPCG. VICTOR RAÚL ADRIANZEN
 MAR-01248 COUG. CONT. CAJAMARCA
 COD. NOTOR N° 131694 COE. LAMBAYEQUE
JUEZ - EXPERTO

Anexo 07: Matriz de consistencia

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA. 2019”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES - INDICADORES			DISEÑO DE INV.
<p>Problema General: ¿De qué manera incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019?</p> <p>Problemas Específicos: ¿Cómo es la situación actual respecto a la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019?</p> <p>¿Cómo es la situación actual respecto al nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda 2019?</p>	<p>Objetivo General Determinar como la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p> <p>Objetivos específicos: Identificar la gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p> <p>Analizar el nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p>	<p>Hipótesis General: La gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019.</p> <p>Hipótesis específicas: La gestión de cuentas por cobrar de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019, es inadecuada.</p> <p>El nivel de liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019, es bajo.</p>	VARIABLE : Gestión de las cuentas por cobrar			<p align="center">No experimental</p>
			Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición/e instrumento	
			Rotación de cuentas por cobrar	Ventas/ Cuentas por cobrar	Escala: Ordinal/Razón	
			Promedio de créditos otorgados	Cuentas por cobrar/ventas al crédito/360	Instrumentos: Cuestionario	
			Variable: Rentabilidad			
			Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición	
Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Escala: Ordinal/Razón				
Prueba ácida	(Activo Corriente - Existencias) / Pasivo Corriente	Instrumentos: Cuestionario				
Liquidez absoluta	Disponible en caja y bancos/ pasivo corriente	Guía de análisis documental				

Anexo 08: Formato T1.



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

Pimentel, 19 de julio de 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente.-

El suscrito:
LARREATEGUI LALANGUI ERIKA JUANITA con DNI 70103518

En mi calidad de autor exclusivo de la investigación titulada: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA. presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar el título de PROFESIONAL DE CONTADOR, 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
LARREATEGUI LALANGUI ERIKA JUANITA	70103518	

Anexo 09: Acta de originalidad de la investigación.



ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Heredia Llatas Flor Delicia, docente del Taller de Actualización de tesis de la Universidad Señor de Sipán, revisora de la investigación aprobada mediante Resolución N° 0554-FACEM-USS-2021 del (los) estudiantes LARREATEGUI LALANGUI ERIKA JUANITA, titulada GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO LTDA.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 15 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante 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 nivel de similitud de productos acreditables en la Universidad Señor de Sipán S.A.C aprobada mediante Resolución de Directorio N.º221-2019/PD-USS

Pimentel 19 de julio del 2021

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Flor Delicia', is written over a horizontal line.

Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

DNI N.º41365424

Anexo 10: Reporte Turnitin.

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AGRARIA FRONTERA SAN IGNACIO L.T.D.A

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

6%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	1library.co Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	core.ac.uk Fuente de Internet	<1%
9	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1%
10	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1%
11	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	<1%
12	pt.scribd.com Fuente de Internet	<1%
13	rojo.ibmcm.umh.es Fuente de Internet	<1%