



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

TESIS

**GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL
PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO – 2023.**

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

Autor:

Bach. Montalvo Facho Gustavo Ivan

<https://orcid.org/0000-0002-1075-846X>

Asesor:

Mg. Hernandez Teran Saul

<https://orcid.org/0000-0002-4394-4250>

Línea de Investigación

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido**

Sublínea de investigación

**Normas internacionales de información financiera en el contexto de
los procesos contables y la creación de valor en la empresa**

Pimentel – Perú

2024



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la DECLARACIÓN JURADA, soy egresado del Programa de Estudio de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO – 2023.

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

En virtud de lo antes mencionado, firma:

Montalvo Facho Gustavo Ivan	DNI:46897739	
-----------------------------	--------------	---

Pimentel, 18 de noviembre de 2024

REPORTE DE SIMILITUD TURINITIN



22% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

Fuentes principales

20%  Fuentes de Internet

2%  Publicaciones

14%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión



Texto oculto

173 caracteres sospechosos en N.º de páginas

El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



**GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA
CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO – 2023.**

Aprobación del jurado

Dra. Barturen Mondragon Eliana Maritza

Presidente del Jurado de Tesis

Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio

Secretario del Jurado de Tesis

Dra. Grijalva Salazar Rosario Violeta

Vocal del Jurado de Tesis

Dedicatoria

A Dios por ser el guía en mi vida y por no soltarme nunca de la mano.

A mi madre quien apostó en mí sin dudar en ningún momento para ir realizando todos mis objetivos trazados en el camino de vida profesional y a toda mi familia por su apoyo y comprensión, sin los cuales hubiera sido imposible culminar mis estudios tan exitosamente.

Agradecimiento

Mi agradecimiento siempre a Dios por darme vida, una familia que en las buenas y las malas están juntos, salud y fortaleza para concluir este proyecto y afrontar los buenos y malos momentos acontecidos en el trayecto.

A los profesores y asesores por guiarnos en la búsqueda del saber y por desarrollar nuestras competencias formándonos como profesionales competentes

INDICE

<i>Dedicatoria</i>	<i>v</i>
<i>Agradecimiento</i>	<i>vi</i>
<i>INDICE DE TABLAS</i>	<i>viii</i>
<i>INDICE DE FIGURAS</i>	<i>ix</i>
<i>RESUMEN</i>	<i>x</i>
<i>ABSTRACT</i>	<i>xi</i>
<i>I. INTRODUCCION</i>	<i>12</i>
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Antecedentes	16
1.3. Teorías Relacionadas al Tema	22
1.4. Formulación del Problema	26
1.5. Hipótesis	26
1.6. Objetivos:	26
1.7 Justificación e importancia de la investigación	26
<i>II. METODO</i>	<i>28</i>
2.1. Tipo y diseño de la Investigación.....	28
2.2. Variables y Operacionalización	28
2.3. Población y muestra.....	29
2.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	32
2.5. Procedimiento para la recolección de datos	33
2.6. Criterios Éticos	33
<i>III RESULTADOS Y DISCUSION</i>	<i>34</i>
3.1. Tablas y Figuras	34
3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	48
3.3. Aporte científico	
<i>IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	<i>53</i>
4.1 Conclusiones	53
4.2 Recomendaciones	54
REFERENCIA	55
ANEXOS.....	61

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Muestra	30
Tabla 2 Operacionalización	31
Tabla 3 Estadísticas de Fiabilidad.....	34
Tabla 4 ¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?.....	35
Tabla 5 ¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?	36
Tabla 6 ¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?	37
Tabla 7 ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes.....	38
Tabla 8 ¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?	39
Tabla 9 ¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con unas eficientes gestiones de cobranzas?.....	40
Tabla 10 ¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?	42
Tabla 11 ¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa? .	43
Tabla 12 ¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?.....	44
Tabla 13 ¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?...	45
Tabla 14 ¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?	46

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?	35
Figura 2 ¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?.....	36
Figura 3 ¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?	37
Figura 4 ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?	38
Figura 5 ¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?.....	39
Figura 6 ¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con unas eficientes gestiones de cobranzas?.....	40
Figura 7 ¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?.....	41
Figura 8 ¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?	42
Figura 9 ¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?.....	43
Figura 10 ¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?	44
Figura 11 ¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?.....	45
Figura 12 ¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?.....	46

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación “Gestión de cobranza para mejorar la rentabilidad en la constructora el Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023”. La empresa no cuenta con técnicas de cobranza adecuada y eficiente, y esto ocasiona que se vea afectada la liquidez de la empresa.

Nuestro trabajo de investigación, tiene como propósito proponer una alternativa de solución al problema de falta de rentabilidad que tiene la empresa para que pueda cumplir con sus obligaciones mensuales, mediante la implementación de técnicas de cobranza adecuadas que permitirá mejorar el nivel de cobranzas respetando las fechas establecidas de los pagos programados de forma personalizada entre la empresa y el cliente deudor, la supervisión de los controles de deudas de los clientes permitirá cumplir con nuestro propósito, que conllevara a elevar la rentabilidad de la empresa.

Está propuesta permitirá un mejoramiento en el control de las cuentas por cobrar mediante el uso adecuado de las técnicas de cobranza, y a su vez permitirá lograr el cumplimiento oportuno de las obligaciones a corto plazo que tiene la empresa.

PALABRAS CLAVES: Técnicas de cobranza y Liquidez.

ABSTRACT

In the present work of investigation "Collection management to improve profitability in the construction company El Paramo EIRL, Chiclayo - 2023 ". The company does not have adequate collection techniques and efficient, and this causes affected the liquidity of the company.

Our research aims to generate liquidity in the business to meet their monthly obligations, for which we propose to implement appropriate collection techniques that will improve the level of collections in accordance with the established dates of scheduled payments in a personalized manner between the company and the customer debtor, the monitoring of controls of debts of the clients allow you to fulfill our purpose, which will lead to raising the profitability of the company.

This proposal will allow an improvement in the control of the accounts receivable through the proper use of the techniques of collection, and at the same time allow you to achieve the timely implementation of short-term obligations of the company.

Keywords: Techniques of collection and liquidity.

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática

El presente estudio se realizó a fin de evaluar la gestión de cobranza que realiza la empresa Constructora El Páramo E.I.R.L Chiclayo, puesto que la entidad viene atravesando dificultades que han ocasionado un impacto negativo en su rentabilidad, ello debido a que no cuenta con una adecuada y eficiente gestión de cobranza; por lo cual con este estudio se busca ofrecer nuevas estrategias y políticas de cobranza que tenga un efecto positivo en su rentabilidad. En este sentido, con las nuevas estrategias implementadas, se busca que la organización se posicione en el mercado empresarial como un negocio sólido, rentable y sostenible en tiempo, con resultados comerciales efectivos.

Hoy en día, muchas empresas realizan sus operaciones comerciales bajo de modalidad de pago a crédito, asumiendo así un riesgo de crédito con los clientes, confiando en que sus clientes cumplirán con los pagos respectivos en el tiempo acordado, según el cronograma de pago de sus cuotas acordado.

En cada operación donde se otorgue crédito, existe un riesgo alto de encontrarse con clientes que no cumplan con el pago respectivo de lo adquirido en la entidad, esto debido a que en muchos casos no se analiza la solvencia de cada cliente, lo cual a largo plazo perjudica a la empresa en su rentabilidad y la sostenibilidad de la misma en el tiempo.

Explicando de una forma resumida la importancia de la investigación y porque el área de cobranza influye en todo negocio directamente con la rentabilidad de la empresa. Por ello se busca mejorar e implementar estrategias y políticas de cobranza a fin de que procedimientos empleados sean efectivos y eficientes, trabajando en los puntos débiles dentro del área para lograr conseguir un mejor control de los créditos otorgados facilitando la cobranza a los clientes.

Internacional

Salmerón, V. (2019), nos indica en su artículo que, La economía de la región venezolana sufre otro impacto: no hay créditos. Nos comparte que la falta de respaldo económico se agravara en un futuro sus actividades económicas, donde se ha visto afectado y reducido su PBI. Así mismo a todos los problemas por los que atraviesa el país hermano,

se le suma el recorte de crédito bancario, que en estos momentos es de mucha ayuda y necesario para el crecimiento en su comercio.

Los autores nos quieren dar conocer, que parte de la solución a las crisis económicas por la que atraviesan se debe al escaso apoyo y respaldo por parte de las instituciones financieras públicas y privadas la cual permitiría la recuperación progresiva de sus reservas y generar empleo con desarrollo que es lo hoy que brilla por su ausencia.

Mora, M. (2019), en su artículo de Finanzas nos da a conocer que un 80 % de las empresas enfrentan falta de pagos puntuales por parte de sus clientes, demostrando preocupación por la falta de liquidez esto trae como consecuencia que los empresarios opten por tomarse viene seguros de créditos para poderlos aplicar contra la falta de pago de los mismos. Se menciona que unas de las ventajas más importante de tener un seguro de crédito en la mejorar su situación financiera algún tipo de crédito.

Por lo mencionado se toma como beneficio el obtener un seguro de crédito con instituciones financieras la misma que permitirá obtener y solicitar préstamos e información de la situación crediticia de sus clientes.

Naula, S., Mora, P. y Campoverde, J. (2019). Publica en su apartado "Liquidez de los mercados accionarios latinoamericanos y su impactó en el crecimiento económico per cápita". Revista Economía del Rosario, manifiesta que:

En la actualidad el mercado de acciones forma es parte importante tanta la liquidez y cómo influye de forma beneficiosa en el crecimiento económico de la región, de igual modo se tomó como muestra 11 países de Latinoamérica, dando como resultado que la cantidad y la calidad de la inversión involucrada es esencial para la economía y crecimiento; donde el capital se va formando como un factor principal en su proceso de desarrollo.

Por lo comentado se puede determinar que el buen manejo de liquidez en el mercado de acciones activa el incremento de su economía de la misma forma se necesita darle salida mediante nuevas inversiones. También se podría decir que un mercado que se encuentre desarrollado, facilitara mejor manejo de sus recursos hacia actividades que necesitan financiamiento.

Figueredo, O., Izquierdo, L. y Padrón, A. (2019). En su redacción denominada "Cuentas por cobrar y pagar, una cadena que no se acaba de romper". Diario CUBADEBATE. Mencionan que:

La falta de pago es una situación la cual arrastra varios años la cual influyen negativamente en la economía y siendo debate por parte de los encargados de las comisiones

de Asuntos Económicos y la Asamblea Nacional de Poder Popular; los mismo que discuten los resultados de fiscalización ya realizadas en el sector comercial, de servicios y gastronómicos; si vienen es cierto se han disminuido la brecha de las cuentas por cobrar y pagar, pero siguen siendo temas de discusión por la complejidad de los problemas.

Según los autores nos detallan como muchas veces no realizan una adecuada gestión de cobro y el uso ineficiente de mecanismo financiero; dando como resultado una desfavorable situación para las empresas mayoristas y minoristas de productos de alimentos y otros de diferentes sectores comerciales.

Según Gunhan (2020), señala que los contratistas a nivel internacional enfrentan numerosos retos en la gestión de cobranzas, lo que tiene un impacto considerable en su desempeño financiero. El estudio enfatiza la importancia de implementar prácticas de cobranza efectivas para aumentar la rentabilidad en proyectos de construcción globales.

Un estudio realizado por Kermanshachi y Safapour (2019) encontraron que una gestión deficiente del capital de trabajo, que abarca las cobranzas, puede resultar en problemas de liquidez y una disminución de la rentabilidad en los proyectos de construcción. Es crucial gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar para asegurar la estabilidad financiera de las empresas constructoras.

Nacional

Morales, K. y Carhuancho, I. (2020). En su presente estudio tiene como finalidad proponer diferentes métodos financieros para mejorar su liquidez de las cuentas por cobrar de la empresa Aquasport SAC. La misma que señala que los créditos a los clientes no son eficientes, que necesitan recuperar sus políticas y técnicas de cobranza, realizando flujos de cajas para tener controlado el efectivo también poner en funcionamiento las estrategias financieras para ejecutar de manera correcta los cobros y además se debe realizar presupuestos de cobranzas y ventas y de esta forma se pueda trabajar en metas y resultados óptimos.

Podemos decir que la ciudad de Lima los directores o gerentes no llevan de manera eficiente las cuentas recuperar, donde los días de pago no corresponden a los días de cobro, y esto se da por falta de capacitación hacia el personal designado para esta área.

García, E. (2019).” Riesgo de liquidez en empresas peruanas es elevado pero menor comparación con hace dos años”. Comenta El Diario Gestión que:

La buena gestión financieras ha ido mejorando por parte de las empresas peruanas beneficiando su liquidez para finales del 2018 y en comparación a los años anteriores. Dando a conocer que el año 2017 fue marcado por temas de corrupción, convulsión política y desastres climatológicos.

La recuperación económica dio respaldo para generar efectivo y accesos a otros mercados financieros. A la misma vez se puede decir que al mejorar la generación de efectivo ayudo para que algunas empresas reduzcan el riesgo de financiamiento e impulse a cubrir su deuda a corto plazo.

Lo escrito sostiene que las empresas tuvieron un avance significativo en su economía desde el año 2018 que sirvió para que compañías puedan hacerse cargo de sus deudas a corto plazo y otros gastos. Pero también falta mejorar algunos puntos políticos, económicos y de cobrar.

El diario El Comercio. (2019). Pública en su artículo “SBS propone mejoras en proceso de cobranza de afiliados a la AFP”. Nos indica que:

La AFP y la Superintendencia de Banca, Seguro; que buscan reforzar la capacidad para recuperar las deudas obtenidas por no realizar los aporte por parte de empleadores. Para esto piensan poner en marcha un proyecto de consulta, donde se propone mejoras en el proceso de cobranza de las aportaciones obligatorias por parte de los empleadores. Con esta finalidad se quiere reforzar la AFP su capacidad para recuperar mencionados aportes. Donde se resalta propuestas para implementar un Sistema de Gestión para cobrar la deuda de forma previa por parte de la Administración de Fondo de Pensiones (AFP).

Se menciona en comentario como las AFP proponen la mejor forma de como recuperar los aportes de los empleados que no han sido pagados por sus las empresas que los contratan y reducir la brecha de morosidad entre las aseguradoras de pensiones y sus aportantes.

El estudio de Repuestos Bong S.A.C. en La Victoria destaca que problemas contables y administrativos, incluyendo la falta de análisis de créditos y políticas de cobranza, han disminuido notablemente la rentabilidad. La adopción de políticas de cobranza efectivas es crucial para mejorar la liquidez y la toma de decisiones financieras.

Callao

La investigación en las empresas de transporte de carga en Ventanilla, Callao, muestra que la gestión de cobranzas es fundamental para la rentabilidad. Se sugiere que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar puede mejorar significativamente la liquidez y la estabilidad financiera de estas empresas.

Un estudio en Piura destaca que una gestión ineficaz de cobranzas perjudica la rentabilidad de las empresas locales. La falta de procedimientos claros y estrategias de cobranza ha conducido a una alta morosidad, afectando negativamente la liquidez de estas empresas.

Local

Constructora El Páramo EIRL, una empresa del sector construcción identificada con RUC 20606747331, se encuentra ubicada Av. Luis Gonzales N° 1580 Urb. Lambayeque-Chiclayo- Chiclayo; dando inicio a sus actividades el 01 de octubre del 2020. Se encuentra registrada bajo la modalidad de sociedades mercantiles y comerciales formada como (E.I.R.L), Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, donde sus principales actividades económicas es la venta de materiales de ferretería y herramientas para la construcción, también realiza actividades secundarias de construcción en edificaciones.

La empresa Paramo EIRL tiene dentro de sus instalaciones oficinas designadas al área contable, un área de ventas con atención al cliente, donde se puede observar que no existe un área de cobranza, es donde se puede observar un problema por falta de personal capacitado que se dedique estrictamente a esta labor de seguimiento y cobranza, a los clientes que se les concede créditos, esto se puede observar en los pagos atrasados hasta por seis meses a los cuales no se hace un seguimiento constante y se ve reflejado en sus estados financieros y tomando acciones como elaborar estrategias para mejora su rentabilidad, así mismo se reconoce no existe una política de otorgamiento de créditos y cobranzas, generando informalidad en la gestión de créditos.

1.2. Antecedentes

Internacional

Salazar, V. (2020). En su investigación para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría titulada “Estrategias de gestión para la recuperación de cartera vencida en la empresa “Austro Distribuciones”. Menciona que:

Dentro de un sistema financiero las diferentes condiciones económicas y la competencia que demuestran las compañías, antes las grandes y pequeñas empresas hacen que traten de moderar y evitar otorgar créditos en sus ventas y poniendo en marcha la ejecución de estrategias de cobranza y la recuperación de los créditos vencidos para obtener resultados necesarios para mejorar su liquidez y su crecimiento.

En la investigación presentada busca reconocer los problemas que son motivo de la falta de cobro eficientes necesarios para recuperar la cartera de cliente vencida y proponer soluciones que ayuden al corto y largo plazo al cobro de las misma.

La investigación realizada nos sugiere que toda empresa debe fomentar propuestas que ayuden al cobro de las deudas vencidas, las mismas que deben ser diseñadas y planificadas basándose en créditos vencidos y por vencer.

García, B. (2021). En su Investigación titulada “Estrategias para mejorar la gestión de cobranza en una organización de servicios contables”. Concluye que:

El estudio a tratar se da en una empresa que brindan servicios contables. Donde los indicadores financieros como la solvencia y liquidez se analizan para dar a conocer situación económica de la misma.

La falta de liquidez implica a futuro problemas para hacerle frente a sus obligaciones con tercero y con el tiempo causa efecto en su utilidad, donde muchas veces pueden ocasionar el quiebre económico de la empresa.

Los indicadores financieros ayudan para tener un mejor análisis de los estados financieros para una oportuna toma de decisiones, por eso se debe considerar evaluar cada proceso que se tomó en la empresa.

Según el autor la investigación tiene como objetivo desarrollar e implementar estrategias que optimicen la gestión de cobranza, en particular en compañías de servicios. De la misma manera se busca identificar las dificultades que pueden presentarse al implementar los diferentes controles internos en área de cobranza.

Guale, M. (2019). En su Tesis para obtener su Licenciatura titulada “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A”, Cantón la Libertad. Describe que:

La falta de liquidez de la empresa se origina por la escasez de políticas y que no fortalecen los controles de créditos otorgados dando como resultado una cartera vencida sin rotación y la dificultad de recuperación con pérdidas de los activos.

Muchas compañías en el mercado, utilizan las ventas a créditos como estrategias comerciales así lograr ampliar su cartera de clientes, aumentar sus ventas y obtener mayor utilidad para ser más competitivos y hacerles frente a sus obligaciones; pero para con seguir los resultados con éxito dependerá mucho de una buena gestión administrativa de cobranza, con efectos directo en su solvencia y rentabilidad.

Según el autor en su investigación nos explica que las empresas al no contar con efectivo o solvencia para gestionar sus obligaciones con terceros, se encuentra obligados acudir a préstamos que solo conllevan a endeudarse y afectando sus utilidades a largo plazo.

Barco, G., Portillo, S., Douglas, P. (2019). En su tesis para alcanzar el grado de Contador Público denominada “Estrategias de Gestión para mejorar la liquidez de la empresa Carbones & Mar Marcabo SA”. Propone:

Diseñar diferentes estrategias para mejorar la gestión de cobranza para que aumente su liquidez de la empresa Carbones y Mar Marcarbo SA. Puesto que presenta insuficiencias en su forma de gestionar sus cobranzas, dando como resultado una cartera de cliente vencidas y que no pueda cumplir con sus obligaciones de corto y largo plazo por falta de efectivo, que se ven reflejado en sus Estados Financieros.

Están en acuerdo de implementar un área con personal capacitado para mejorar y desarrollar métodos de cobranzas para los créditos otorgados y disminuir la cartera de clientes vencidas.

Esta tesis se asemeja con mi investigación, debido a que una de sus variables de estudio es técnicas de cobranza, y busca mediante la aplicación de técnicas eficientes de cobranza fortalecer y optimizar la gestión de cobranza.

Deloitte (2021), indica que la gestión ineficiente de cobranzas y el manejo deficiente de datos han causado pérdidas considerables en la industria de la construcción. La adopción de estrategias de cobranza efectivas es esencial para aumentar la rentabilidad y disminuir los costos relacionados con una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar.

FMI Corp (2023) señala que la ausencia de un plan estructurado de manejo de datos y una gestión inadecuada de la información han ocasionado pérdidas importantes en la industria de la construcción. La implementación adecuada de análisis de datos puede mejorar notablemente la gestión de cobranzas y, por ende, la rentabilidad de las empresas de este sector.

Nacional

Lastra Biagge, C. M. (2023) encontró que en Ventanilla, Callao, la gestión de cobranza está estrechamente relacionada con la rentabilidad de las empresas de transporte de carga. El estudio concluye que una gestión eficaz de las cobranzas puede incrementar la rentabilidad

de estas empresas, sugiriendo mayor capacitación en procedimientos de cobranza y la implementación de políticas de cobro efectivas.

Ramirez Chávez, A. G. (2022) reveló que la pandemia de Covid-19 tuvo un impacto negativo en la gestión de cobranzas de la empresa Goodride del Perú SAC en Lima, incrementando los riesgos y reduciendo la rentabilidad. La ausencia de políticas de cobranza consistentes y efectivas resultó en un aumento de las cuentas por cobrar, afectando los estados financieros de la empresa.

Ayala, S. (2019). Proyecto de Investigación para alcanzar el título profesional de Contador Público “Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa clínica Limatambo Cajamarca SAC en el año 2017”. Concluye:

El estudio tiene como objeto precisar cómo influye la gestión de cobranza en su situación de liquidez, al identificar correctamente sus procedimientos y políticas de las mismas. Se debe tener en claro que las su optima aplicación de gestiones de cobranza se ve directamente en su liquidez a corto plazo

A fin de, que una entidad reduzca sus carteras de clientes cuentas por cobrar debe ser aplicada de forma correcta sus procedimientos y así mismo tomara acciones para que se mantengan en el tiempo y sea lo más beneficio para la compañía.

Delgado, F (2019). En su investigación “Las políticas de cobranza y su incidencia en la Liquidez de las droguerías en el distrito de los Olivos, año 2019”. Nos dicen que una buena relación con los clientes y la aplicación de acciones coordinadas van permitir recuperar los créditos otorgados y pasen a ser activos líquidos a fin que en el corto tiempo sea posible el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

La investigación se basa como aplicar sus políticas de cobrar y el resultado que es la liquidez, lo va permitir a la empresa conocer su disposición para afrontar sus obligaciones con terceros a corto plazo y no realizar gastos excesivos que obligan a financiamientos.

Chacón, D. y Villalobos, M. (2019), en su investigación para alcanzar el título profesional de Contador Público: “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017”. Concluyeron que:

En el presente estudio, los autores explican que, aunque una compañía cuente con unas políticas de crédito y cobranza, no está exenta a incurrir en problemas de solvencia,

más bien la compañía necesita poner en práctica de manera adecuada estas políticas, para se puedan ver frutos en corto plazo.

Para una empresa el no tener el manejo de liquidez adecuado ocasiona que no pueda cumplir con sus responsabilidades a corto plazo y se vea en la necesidad de recurrir a financiamientos externos para que realice sus pagos atrasados, generando esto un endeudamiento a largo plazo a la empresa.

Menor D. (2019). En su tesis titulada “Análisis de Cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien S.A.C. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Concluyen en:

Como uno de sus objetivos es determinar su grado de influencia en sus cuentas por cobrar y de la liquidez que pueda obtener y para esto necesita aplicar técnicas como la recolección de información análisis documental, encuestas y entrevistas para saber la situación real y actualizada de las cuentas por cobrar y su liquidez.

El autor con su investigación quiere demostrar que las cuentas a cobrar impactan directamente y de forma importante en la solvencia de la compañía sabiendo cuanto le demorar en recupera sus créditos otorgados y saber si podar cumplir con sus obligaciones en un corto plazo.

Local

Santamaria, D. (2019). Realizo su investigación para alcanzar el Título profesional de Contador Público “Estrategias de cobranza parar disminuir la morosidad del impuesto predial en la municipalidad distrital de Morrope,2018”. Concluye

Su investigación en un aporte en estrategias para la reducción de incumplimiento de pagos. en relación del impuesto predial de la municipalidad Distrital de Morrope de mismo modo se llegó a la conclusión que la mejor forma de por recaudar o cobrar es la de informar a sus contribuyentes sobre las fechas de vencimiento de los pagos de impuesto Predial y tener la base datos de catastro actualizados.

La presente investigación se asemeja a mi tesis porque tiene dentro de sus variables de estudio, la variable de gestión de cobranza, la cual es de suma importancia en este estudio de investigación.

Vidaurre W, (2020). En su tesis titulada “Estrategias de cobranza y la influencia en la liquidez de la institución educativa Girasoles School en el distrito de José Leonardo Ortiz, en

el año 2017". Tesis de pregrado para obtener el título profesional de Contador Público. Concluye:

Su finalidad es diagnosticar cómo las estrategias de cobranza impactan en la institución educativa en estudio de investigación puesto que la institución no cuenta métodos ni políticas eficientes por lo que su gestión de cobranza no alcanza los resultados ideales que esperan la directiva.

La institución educativa debe tener una política de cobranza consistente de otra forma se verá afectada su liquidez, la cual es importante para el cumplimiento de sus compromisos a corto plazo.

Bancayan, M. (2019) en su tesis "Impacto de la gestión financiera y propuesta de mejora en la rentabilidad de la corporación HDC S.A.C. investigación para obtener el grado profesional de contador público, cuyo propósito es conocer los puntos débiles que se encuentran en la gestión financiera se podría mejorar planificando y aplicando políticas de mejora lo cual impactaría directamente con su rentabilidad.

La presente investigación se asemeja a mi propuesta de trabajo porque contiene en su investigación en un estudio sobre el impacto con la rentabilidad, centrándose esta en una inestabilidad financiera por falta de control de riesgo, lo que no hace que aumente su rentabilidad.

Olivera Yangua, J., & Castillo Perez, N. (2023) determinaron que la gestión deficiente de cobranzas en la empresa comercial Leoncito S.A. en Chiclayo afectó notablemente su liquidez. Los resultados indicaron que solo el 48.39% y 41.43% de las ventas a crédito se convirtieron en efectivo en 2018 y 2019, respectivamente. Esto resalta la necesidad de implementar estrategias de cobranza más efectivas para mejorar la gestión de ventas a crédito y asegurar el pago oportuno de las deudas.

Bocanegra Chinchay, J. Y., & Córdor Vitón, Y. Y. (2022) investigaron a la empresa Leoncito Sociedad Anónima en Chiclayo y descubrieron que las estrategias de cobranza no influyeron significativamente en la liquidez de la empresa en 2020. A pesar de una alta recuperación de la cartera de crédito (90%), las políticas de crédito fueron más efectivas que las estrategias de cobranza, subrayando la importancia de seleccionar clientes adecuados para minimizar el riesgo de morosidad.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

1.3.1 Estrategias de crédito y cobranza

Moonflow (2023) los autores definen a la gestión de cobranza como el proceso de coordinar y administrar la recuperación de las deudas de los clientes. Se trata de aplicar un conjunto de estrategias diseñadas para que los clientes puedan saldar sus deudas a oportunidad, garantizando la solvencia de la organización y su competencia para gestionar sus operaciones.

¿Su importancia de la gestión de cobranza?

De forma general se puede decir que la gestión de cobranza es importante puesto que es una herramienta que permite a la empresa mantener a sus clientes y sostenerse en futuro en crecimiento, permitiendo que se pueda percibir pagos puntuales sino generar un hábito de pago responsable y rentable para la empresa.

1.3.2 Gestión de cobranza

García, A. (ESAN,2022) Lo definen como una ayuda sólida para las compañías e imprescindible para su liquidez y su principal propósito es cuidar su liquidez para la continuidad de la compañía, puesto que variaría según la organización de la empresa. Del mismo modo la gestión de cobranza cuida de sus clientes y promover que mantengan un crédito a día de pagos.

Entre sus estrategias para motivar a sus clientes a pagos puntuales se menciona:

Comunicación activa: consiste en mantener una comunicación constante con cliente para informales de cómo va su proceso de deuda, para que puedan ser tiempo.

Ofrecer opciones de pago es importante para que los clientes puedan acceder a facilidades de pago y otras opciones en la puedan pagar.

1.3.3 Importancia de las cobranzas

Czerny, A. (2021). Nos indica de una forma más actualizada de la importancia que hoy en día tiene las cobranzas para una empresa porque la falta de rendimiento puede ocasionar serias dificultades económicas, desde la falta de desarrollo hasta el fracaso: si se aglomera de deudas, se pierde su solvencia y, por lo mismo, la compañía no puede efectuar el pago de todas las responsabilidades comerciales.

En tales casos, un porcentaje de las empresas no encuentran más reparo que buscar fuentes externas de financiamiento, lo que hacen que incurran en gastos adicionales debido al deuda acumulada para continuar con las operaciones comerciales.

Con una gestión eficiente de la cobranza asegurará la liquidez, acrecentará la rentabilidad y optimizará aún más los recursos de la organización.

1.3.4 Tipos de cobranza de cartera

Creditforce (2021) A las cuentas por cobrar se les da un trato muy especial por distintos fundamentos:

1. Representan dinero a corto, mediano y largo plazo.
2. Representan parte de la liquidez de la empresa.
3. El saldo y está presente, es cambiante, es decir, está en constante movimiento y necesita de revisiones y análisis.

Las principales son:

Cobranza Preventiva. –

Supervisa las facturas desde el momento en que se emiten, envía avisos de pago.

La comunicación es amable, con un tono amistoso y no intrusivo. Siendo su objetivo principal es desarrollar hábitos de pago en los clientes y, por lo tanto, reducir los retrasos en los pagos y las pérdidas de cartera.

Cobranza Administrativa. –

Este es el período de retraso inicial y puede variar de uno a noventa días de retraso. Lo gestiona de forma interna por el departamento financiero, especialmente por el área de cobranza. En esta etapa, se deben realizar anuncios y demandas a los clientes superiores a través de varios canales digitales y finalmente el teléfono.

Es el primer recurso de cobro de deudas, principalmente para gestionar la relación entre la compañía y el deudor.

El delito temprano entra en la primera fase, que tiene como objetivo cambiar hábito de pago, reducir los costos operativos y cobrar los pagos.

Cobranza Extrajudicial. -

Si la ejecución administrativa es infructuosa, no se ha recibido pago y agotar todas las acciones y recursos, el segundo paso es la ejecución extrajudicial.

Esta fase generalmente ocurre después de un retraso de treinta a noventa días a partir de la fecha de pago original.

La organización puede o no participar en dichos cobros, que normalmente se dejan en manos de empresas de cobro externas.

Se recomienda realizar este paso antes de tomar medidas legales más engorrosas y que consumen más tiempo.

Cobranza judicial. –

Los procedimientos judiciales comienzan cuando la deuda tiene noventa días de vencida.

Estos incluyen las reclamaciones de los acreedores contra los deudores, luego de lo cual el tribunal debe analizar la situación y buscar una fórmula de pago.

Si los deudores no tienen medios para pagar la deuda, el tribunal puede ordenar el embargo y subasta de aquellos bienes cuyo valor sea proporcional a la deuda.

Llegar a esta etapa de cobranza es malo para el negocio, no solo por el impacto en el capital de trabajo, sino también porque el costo de ejecución puede aumentar significativamente.

Pero incluso en esta etapa, siempre se puede volver a la recuperación extrajudicial.

1.3.5 Rentabilidad

Guillermo Westreicher, G (2022, Rankia.com). Lo define a la rentabilidad como la relación directa entre lo obtenido en ganancias con el capital invertido Es un referente de importancia para las empresas así va permitir conocer si ya obtenidos beneficios en el tiempo sobre lo invertido.

Se logar determinar la rentabilidad de una empresa o de un tipo de proyecto en cantidades monetarias y de manera porcentual.

1.3.6 Tipos de Rentabilidad

Orozco, C. (2023). Nos dice que básicamente la rentabilidad cuenta con dos clases:

Financiera: es la ganancia económica que los accionistas de una compañía obtienen por actividades comerciales que realizan, en una definición más concreta se podría decir que es el beneficio que obtiene cada accionista por su capital invertido

Económica: se puede definir como la utilidad que obtiene una compañía por su actividad comercial en una relación directa de los ingresos que se obtiene en un periodo y sus costos.

1.3.7 Ratios de Rentabilidad

Pérez, A (2019). El propósito de toda compañía es optimizar sus ganancias aprovechando la mayor productividad de sus activos. En cuanto a la importancia de los ratios radica en sus formulas matemáticas que nos permite saber cuánto le pudo sacar de beneficio a lo invertido.

Partiendo de que podemos encontrar distintas posiciones en el balance financiero, estos indicadores analizados se pueden concretar teniendo en cuenta distintos factores, que nos permiten hablar de distintos indicadores de rentabilidad.

Ratio de rentabilidad económica: hace referencia a la productividad de los activos de una entidad durante un período de tiempo, independientemente de su financiamiento.

Ratios de rentabilidad financiera: Es sin duda uno de los más importantes y más utilizados. Mide la rentabilidad que una empresa genera utilizando sus recursos. Es decir, es la utilidad neta obtenida por los aportes de inversionistas.

Ratios de rentabilidad General: definen la conexión que existe entre el desempeño alcanzado en un determinado periodo y el total de los activos de una compañía.

Su propósito es determinar la capacidad del activo para generar beneficios.

1.3.8 Ratios de cuentas por cobrar

Clubpyme (2023). Nos da a conocer la relación que hay entre el total de las ventas anuales totales y el total cuentas por cobrar incobrables.

El resultado nos mostrará el número de rotación de deudores durante el ejercicio económico. Si deseamos saber el número de días o tiempo medio que tiene que esperar una empresa para recibir el pago tras concretar una venta.

El número de días por año debe dividirse en días de rotación de cuentas por cobrar.

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera la gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023?

1.5. Hipótesis

Hi: La mayor gestión de cobranza si genera rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023.

Ho: La menor gestión de cobranza no genera rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023. Objetivos

1.6. Objetivos:

1.6.1. General:

Determinar una adecuada gestión de cobranza con la finalidad de mejorar la rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023

1.6.2. Objetivos específicos:

a. Analizar la actual situación de la gestión de cobranza y su rentabilidad de la constructora el Páramo E.I.R.L

b. Determinar si las técnicas de cobranza son adecuadas y permiten mejorar la rentabilidad a corto plazo en la constructora el Páramo E.I.R.L

c. Proponer como alternativa de mejora el diseño e implementación de una gestión de cobranza para mejorar la rentabilidad en la constructora el Páramo E.I.R.L.

1.7 Justificación e importancia de la investigación

La investigación se centra en la importancia que es para Constructora El Páramo E.I.R.L, el contar con un área de cobranza y que el personal sea capacitado para cumplir la labor de cobranza, lo que ha venido ocasionando problemas de rentabilidad, puesto que la entidad cuenta con pagos atrasados hasta por seis meses en los créditos que ha brindado a sus clientes y al largo plazo puede generar un grave problema y perjudicar la imagen de la entidad.

Por medio de este estudio se busca generar una adecuada y eficiente gestión de cobranza, que propicie el llevar un adecuado control de las créditos y cuentas que son por cobrar, para mejorar la rentabilidad de la Constructora El Páramo E.I.R.L, lo cual facilitaría el cobro a los clientes, ya que tendría una mejor organización de la información de cuentas por cobrar, y esto permitiría realizar un adecuado y eficiente seguimiento a los clientes morosos, mediante procedimientos adecuados de cobranza; como el envío de cartas o notificaciones por escrito, llamadas telefónicas para hacerles recordar a los clientes morosos sobre los pagos pendientes que tienen con la entidad y así programar la cancelación de los mismos.

Así mismo la actual investigación es de relevancia para la ciudad, pues, al contar con una adecuada gestión de cobranza, mejora su rentabilidad permaneciendo activa, y por ende puede brindar trabajo a más personas, permitiéndoles de esta manera crecer desarrollarse y desenvolverse profesionalmente, también el que la empresa cuente con rentabilidad es relevante para el estado puesto que ello ocasiona el pago oportuno de sus impuestos y de esta manera contribuye también con su país.

También esta investigación es significativa para profesionales y estudiantes como material de consulta ante situaciones similares, y que teniendo en cuenta esta investigación puedan solucionarlo, también se puede tomar como una herramienta para aquellos que estén interesados en conocer acerca de una adecuada y eficiente gestión de cobranza y como estas inciden en la rentabilidad de la compañía.

La investigación promueve el otorgamiento de créditos a sus clientes debido a la competencia del mercado, los clientes exigen facilidades de pago; pero con un sistema de créditos que se pueda recuperar dichos créditos.

II. METODO

2.1. Tipo y diseño de la Investigación

2.1.1. Tipo de Investigación

Se trata de una investigación Descriptiva - Aplicativa, con enfoque cuantitativo.

Descriptiva: El actual estudio es de tipo descriptiva porque se ha descrito las variables, que son objeto de estudio, siendo gestión de cobranza y rentabilidad, así mismo se ha hecho una descripción de la situación real de la Constructora El Páramo E.I.R.L.

Aplicada: En la presente investigación realizada no se generó y/o descubrió un conocimiento nuevo, lo que se buscó es dar solución al problema rentabilidad de la Constructora El Páramo E.I.R.L. durante el año 2023.

Propositiva: Se propone elaborar una propuesta para mejorar el sistema de cobranza con la finalidad de incrementar el resultado de la gestión empresarial.

2.1.2. Diseño de Investigación

No experimental: Las variables objeto de estudio de la investigación no se manipularon, por el contrario, fueron materia de observación y análisis en base a información recolectada. Mediante la observación se definieron las variables independiente y dependiente, las cuales han guiaron el resultado de la investigación.

2.2. Variables y Operacionalización

2.2.1. Variable Independiente

Gestión De Cobranza

Es el proceso o sistema de acciones que se implementan para impulsar y optimizar los mecanismos de pago de los clientes, y lograr que se mantengan al día en sus pagos o cancelen el total la deuda. Sampaollessi, L. (2022). Considera La administración de cobro implica una serie de estrategias diseñadas para facilitar y mejorar el proceso de pago de los usuarios. Esto incluye medidas destinadas a prevenir la acumulación de deuda para estudiantes o entre la familia y facilitar la condonación de la deuda existente.

2.2.2. Variable Dependiente

2.2.3. Rentabilidad

Torres, D. (2022).

Cuando se habla rentabilidad de una empresa se define como la habilidad de una entidad para obtener ganancias o beneficios.

La misma que mide la relación entre la ganancia obtenida y las inversiones realizadas para obtener beneficios.

El término a menudo se confunde o se usa como sinónimo de utilidades

Aunque ambos son indicadores contables para analizar el logro financiero de la compañía.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población objeto de estudio en la investigación está compuesta por todos los colaboradores de la Constructora El Páramo E.I.R.L, lo cuales según el registro de trabajadores de la empresa señala que son 11.

2.3.2. Muestra

La muestra estará representada por los trabajadores de la empresa constructora El Páramo E.I.R.L. Como la muestra de la población es menor a 30, se trabajará con el total, la cual estará conformada por todos los trabajadores de la Constructora El Páramo E.I.R.L QUE SEGÚN el registro de trabajadores menciona que son 11.

Tabla 1
Muestra

CARGO	TOTAL
Gerente	1
Administrador	1
Asistentes Contables	2
Asistentes Administrativos	3
Vendedores	4
TOTAL	11

2.3.3. Operacionalización

Tabla 2
Operacionalización

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION	
Variable Independiente GESTION DE COBRANZA	POLITICAS DE COBRANZA	Organización interna hacia el trabajo	Encuesta	Ficha de encuesta
		Percepción del cliente	Análisis documental	Revisión documental
		Comunicación como herramienta de persuasión en la gestión del cobro.	Observación	Guía de observación
		Seguimiento y evaluación permanente de las cuentas que se gestionan.		
		Notificación por escrito		
		Llamada telefónica		
		Visitas personales		
		Agencias de cobranza		
		Recurso legal		
Variable dependiente RENTABILIDAD	Ratios de Rentabilidad	Rentabilidad económica	Encuesta	Ficha de encuesta
		Rentabilidad financiera	Análisis documental	Revisión documental
			Observación	Guía de observación.

As1

2.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

2.4.1 Técnicas de recolección de datos

2.4.1.1. Encuestas

Es una técnica basada en el uso de cuestionarios a un grupo de personas, que mediante preguntas, efectuadas en forma personal, permiten indagar sobre varios aspectos de la actividad empresarial de la empresa seleccionada.

2.4.1.2. Observación

Se trata de observar a los colaboradores cuando desarrollan sus actividades. Esta técnica no supone una percepción pasiva de hechos, situaciones o cosas. Como técnica de investigación, la observación tiene amplia aceptación científica.

2.4.1.3. Análisis Documental:

Es una técnica a través de la cual se realiza un proceso intelectual para extraer conceptos del documento que puedan representarlo y facilitar el acceso a los originales. Por lo tanto, analizar, es derivar de un documento el conjunto de palabras y símbolos que le sirvan de representación.

2.4.1.4. Instrumentos de Recolección de Datos

1. Revisión documental

Se empleará este instrumento a fin de obtener datos de las normas, libros, reportes, balances y estados financieros vinculados con la Gestión de cobranza de la Constructora El Páramo E.I.R.L.

2. Ficha encuesta:

Esta herramienta se ha utilizado para obtener información con respecto a la gestión de cuentas por cobrar de Constructora El Páramo E.I.R.L.

3. Guía de observación:

Una guía de observación, es un documento que permite encaminar la acción de analizar distintos fenómenos. La estructura de esta guía, es por lo general, a través de columnas que permiten la organización de los datos recogidos.

2.5. Procedimiento para la recolección de datos

En la presente investigación se procesó los datos obtenidos de las diversas fuentes por medio de las técnicas que se emplearon.

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos

2.5.1. Análisis estadístico e interpretación de los datos

El análisis estadístico en la presente investigación se realizó mediante tablas y gráficos, examinando detenidamente la información obtenida; se procesaron los datos obtenidos en el SPSS versión 22, que permitirán obtener los resultados.

Se evaluó la fiabilidad del cuestionario analizando la congruencia interna por el método del alfa de Cronbach.

Teniendo como resultado del coeficiente de fiabilidad para este instrumento el 0,762; lo cual indica que es confiable

2.6. Criterios Éticos

El presente trabajo ha sido elaborado considerando el Código de Ética del Contador Público y tiene como objeto proponer alternativas para la correcta aplicación de una gestión de cuentas por cobrar en la administración de capital de trabajo en la Constructora El Páramo E.I.R.L

Del mismo modo, se buscó que no se vulneren las normas éticas establecidas para tal efecto. Además, se realizó teniendo en cuenta hechos reales, fue redactado sin tener que suponer ni especular aspectos relacionados con el tema de investigación.

III RESULTADOS Y DISCUSION

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1 Análisis

Se preparó una encuesta de 12 preguntas analizando la validez del tema por medio de la valoración instrumentos de expertos; después se valoró su confiabilidad sobre la encuesta a realizar examinando su solidez y fiabilidad bajo el método de Alfa Cron Bach.

Tabla 3

Estadísticas de Fiabilidad

	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
Alfa De Cronbach	0,722	12

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

La confiabilidad del factor de Alfa de Cronbach de la información procesada es 0,762 considerado bueno como límite inicial es “**Aceptable**” y el 0,722 es su límite considerado como “**Bueno**” por lo tanto es confiable los instrumentos empleados. Además de esto se considera que la consistencia interna es alta si se encuentra entre 0.70 y 0.90

3.1.1. Resultados de la encuesta

3.1.1.1 Encuesta a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Tabla 4

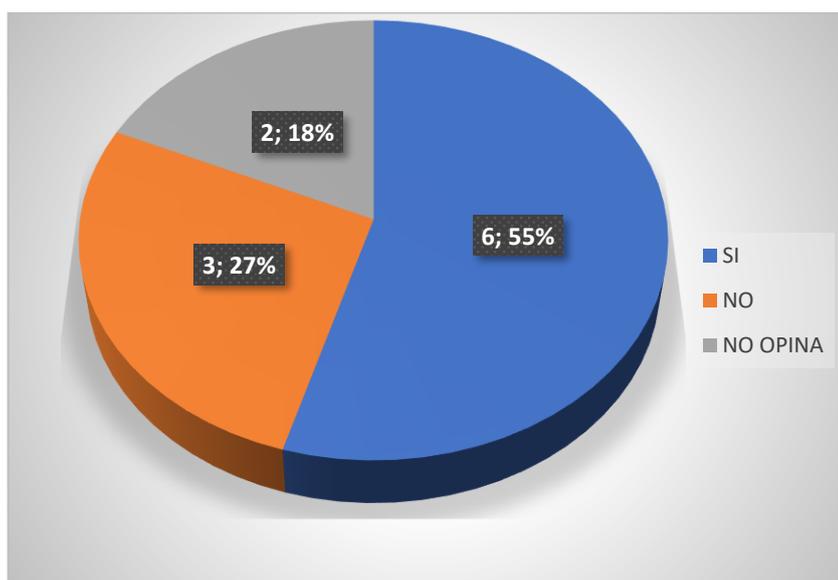
¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	6	55%	55%	55%
NO	3	27%	27%	82%
NO OPINA	2	18%	18%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 1

¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: De acuerdo a los trabajadores encuestados, en la Figura N° 01, el 55% nos menciona que, si es importantes el área de cobranza dentro de la institución, el 27% no considera importante, mientras que el 18% de los trabajadores no opina o desconoce sobre la importancia del área ya mencionada. Esto nos indica que la mayoría considera que el área de cobranza es importante para la empresa.

Tabla 5

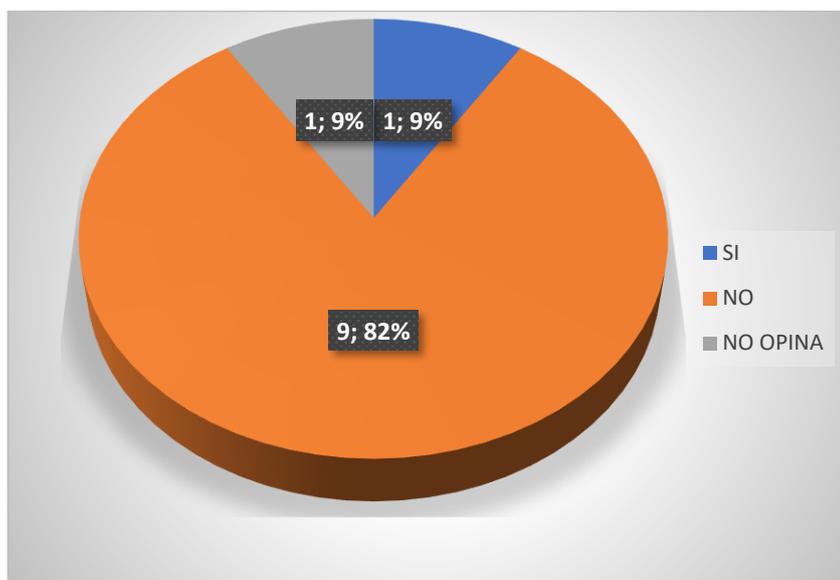
¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	1	9%	9%	9%
NO	9	82%	82%	91%
NO OPINA	1	9%	9%%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 2

¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: Del total de los trabajadores encuestados, en la Figura N° 02, dio como resultado que 9% conocen sobre estrategias de cobranza que se utiliza con sus clientes, el 82% no conocen de las estrategias que se aplican y mientras que un 9% desconoce del tema. Por tanto se considera que la mayoría no conocen las estrategias de cobranza.

Tabla 6

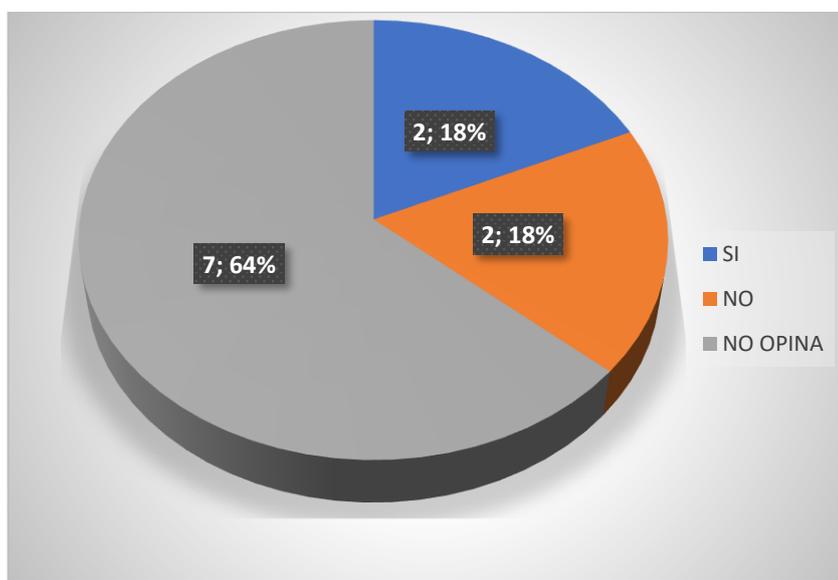
¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	2	18%	18%	18%
NO	2	18%	18%	36%
NO OPINA	7	64%	64%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 3

¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: De acuerdo al total de los trabajadores se encuestaron, en la Figura N° 03, el 18% manifiesta que si es efectiva la manera como notifica la cobranza, el 18% considera que no es efectiva sus notificaciones y 64% no opina. Por tanto consideramos que hay una alta incertidumbre en los trabajadores, sobre la notificación de la cobranza.

Tabla 7

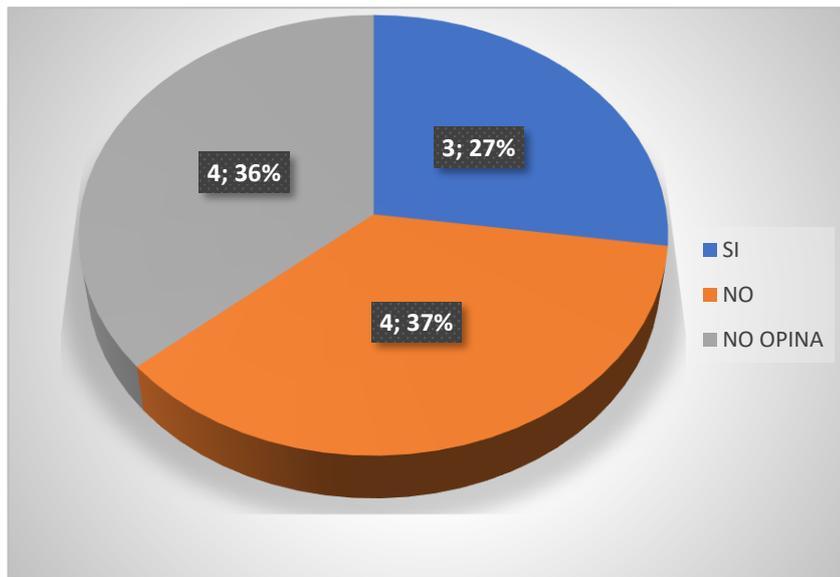
¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	3	27%	27%	27%
NO	4	36%	36%	64%
NO OPINA	4	36%	36%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 4

¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: Del total de trabajadores encuestados, en la Figura N° 04, el 27% manifiesta que si conoce su cronograma de cobranza, el 36% no conoce, mientras que un 36% no opinan. Por tanto, aquí vemos que los trabajadores mayormente desconocen que se lleve un registro de las deudas de los clientes.

Tabla 8

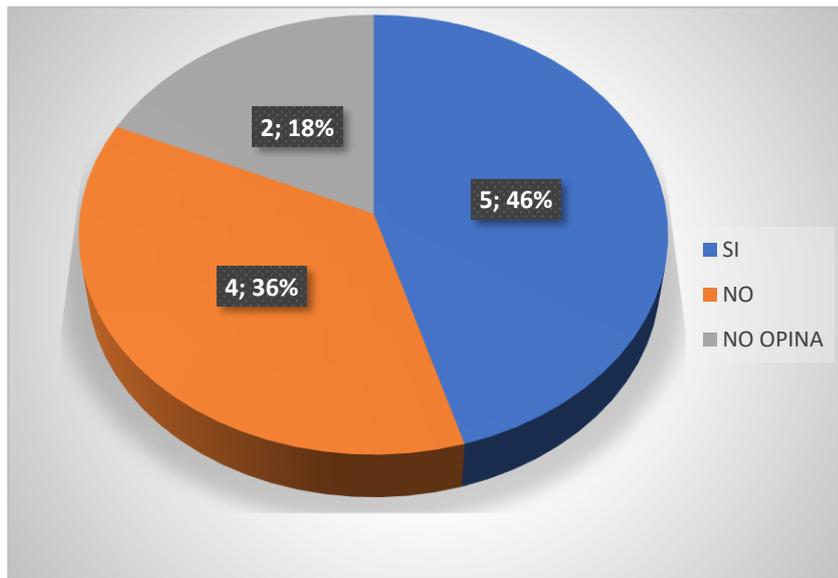
¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	5	45%	45%	45%
NO	4	36%	36%	82%
NO OPINA	2	18%	18%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 5

¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: De acuerdo al total de los trabajadores encuestados, en la Figura N° 05, el 46% manifiesta que conoce sobre el envío de carta con las deudas actualizadas, el 36% no conoce, mientras que un 18% no sabe no opina. Considero que los trabajadores del área desconocen sobre el envío de cartas con las deudas actualizadas.

Tabla 9

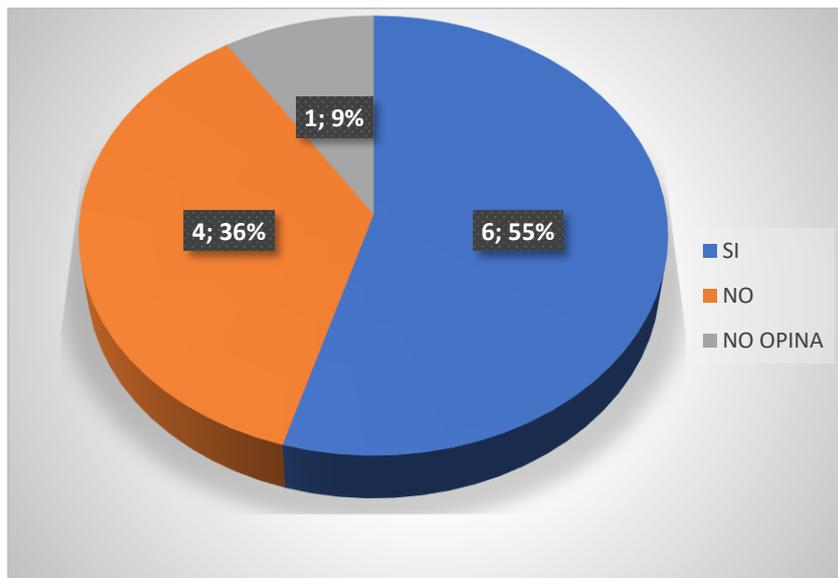
¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con unas eficientes gestiones de cobranzas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	6	55%	55%	55%
NO	4	36%	36%	91%
NO OPINA	1	9%	9%	100%
Total	11	100%		

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Figura 6

¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con unas eficientes gestiones de cobranzas?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Análisis: Del total de los trabajadores encuestados, en la Figura N°06, el 55% considera que con buenas gestiones de cobranza puede mejorar la empresa, el 36% considera que no, y un 9 % si abstiene de opinar. Aquí podemos ver que la mayoría considera que con una se puede mejorar una gestión de cobranza.

Tabla 10

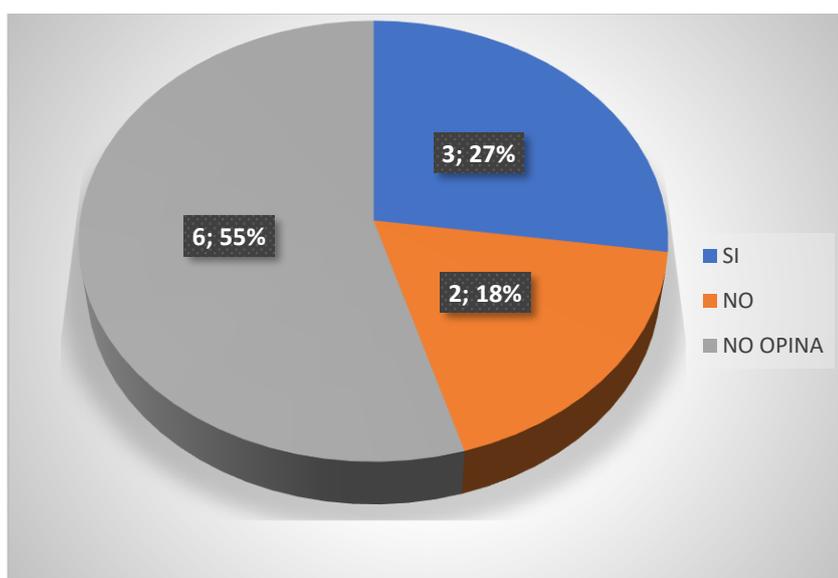
¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	3	27%	27%	27%
NO	2	18%	18%	45%
NO OPINA	6	55%	55%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 7

¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Análisis: Del total de los trabajadores encuestados, en la Figura N°07, el 27% tiene conocimiento que la compañía evalúa a los clientes antes de otorgarles algún crédito, mientras el 18% desconoce si la empresa realiza este tipo de procedimientos de evaluación crediticia, sin embargo 55 % no opinan. La mayoría manifiesta que desconoce si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles un crédito.

Tabla 11

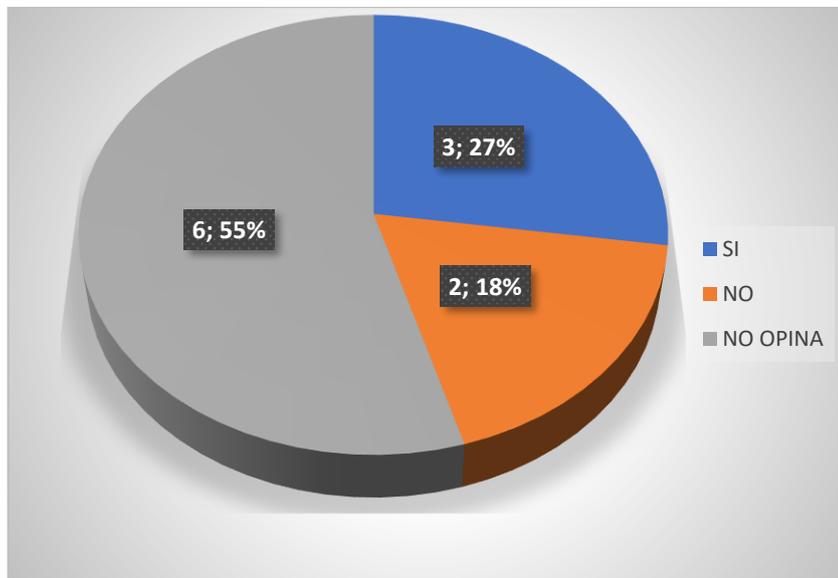
¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	3	27%	27%	27%
NO	2	18%	18%	45%
NO OPINA	6	55%	55%	100%
Total	11	100.0%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Figura 8

¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Análisis: De acuerdo al total de trabajadores encuestados, en la Figura N°08, el 27% contestaron que la empresa lleva un seguimiento de sus créditos, el 18% constaron que no existe algún tipo de seguimiento de los créditos, mientras que un 55% no opina, se abstiene. Se puede reconocer que la mayoría responden que desconoce si la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos.

Tabla 12

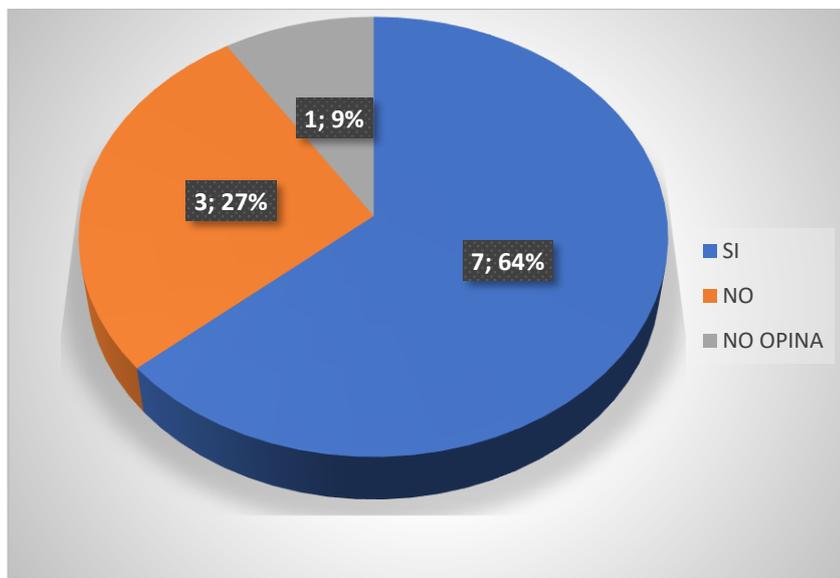
¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	7	64%	64%	64%
NO	3	27%	27%	91%
NO OPINA	1	9%	9%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023

Figura 9

¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: Del total de trabajadores encuestados, en la Figura N° 09, el 64% considera que una adecuada gestión al cobrar ayudaría en la rentabilidad del negocio, el 27% que no y el 9% no opina. La gran mayoría considera que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa.

Tabla 13

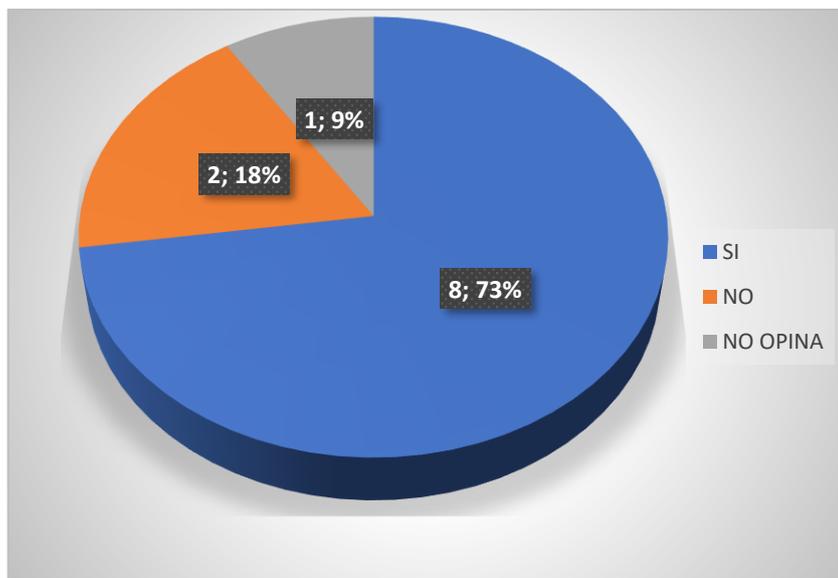
¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	8	73%	73%	73%
NO	2	18%	18%	91%
NO OPINA	1	9%	9%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 10

¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: De acuerdo al total de trabajadores encuestados, en la Figura N°10, el 73% nos indican que si ayudaría positivamente en la empresa, el 18% que no ayudaría y por otro lado el 9% no opina sobre el tema. Por tanto se considera que la gran mayoría considera que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 14

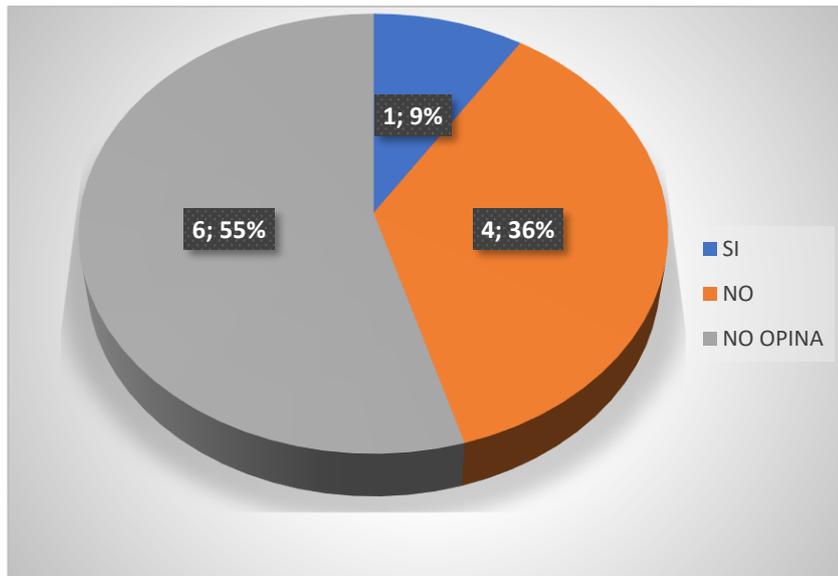
¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	1	9%	9%	9%
NO	4	36%	36%	45%
NO OPINA	6	55%	55%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Figura 11

¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: Del total de trabajadores encuestados, en la Figura N°11, el 9% indican que, si realizan entrega documentos con la información de sus créditos a sus clientes, el 36% contestaron que no, mientras que un 55% no opina. Por lo tanto la gran mayoría considera que si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito

Tabla 15

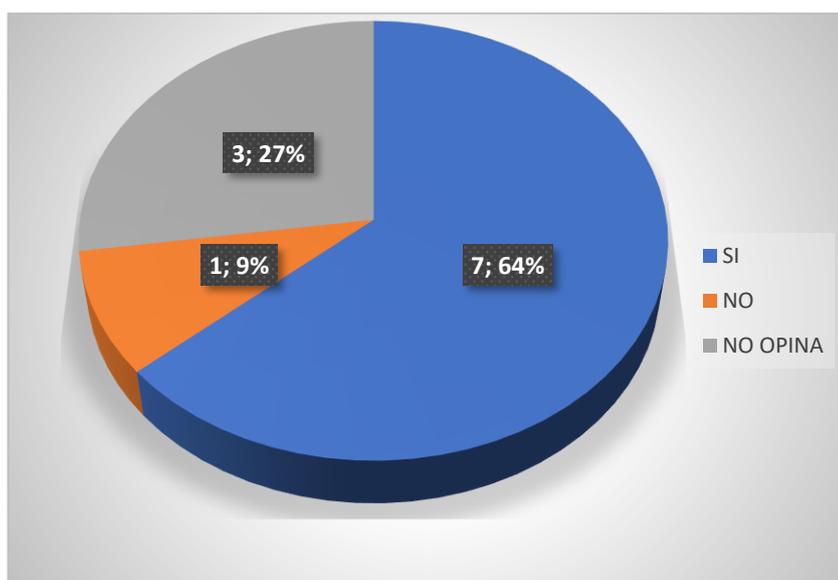
¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	7	64%	64%	64%
NO	1	9%	9%	73%
NO OPINA	3	27%	27%	100%
Total	11	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MYPES de Chiclayo, 2019.

Figura 12

¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la constructora Paramo, 2023.

Análisis: De acuerdo con el total de trabajadores encuestados, en la Figura N°12, el 64% indica que si es suma importancia promover una cultura de pago, el 9% considera no es importante, mientras que un 27% no opina o se mantiene al margen del tema. Por tanto la mayoría considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
CONSTRUCTORA EL PARAMO E.I.R.L
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31/12/2022
(En nuevos soles)

RUC: 20606747331

ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y equivalente de efectivo	67,103	Tribut. y Aport. Siste. pens. y Salud p. Pagar	2,709
Cuentas Por Cobrar	57	Cuentas P. Pagar Comerciales	53,605
Mercaderías	142,440	Operaciones de crédito a corto plazo	0
Otras cuentas del activo		Total Pasivo Corriente	56,314
Total Activo Corriente	209,600	Pasivo No Corriente	
		Operaciones de crédito a largo plazo	0
		Total Pasivo No Corriente	0
		Total Pasivo	56314
Activo Corriente		PATRIMONIO	
Cuentas por cobrar a largo plazo	0	Capital	100,000
Propiedades de inversión	0	Reservas	0
Propied. Planta y equipo	34,305	Resultados Acumulados Positivos	21,362
Depreciación Propied. Plata y equipo	-6,242	Utilidades del Ejercicio.	59,987
Total Activo Corriente	28,063	Total Patrimonio	181,349
TOTAL ACTIVO S/.	237,663	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	237,663

CONSTRUCTORA EL PARAMO E.I.R.L
ESTADO DE RESULTADOS

Periodo comprendido del 01/01/2022 al
31/12/2022

(En nuevos soles)

VENTAS	1,430,887
	-
Costo de Ventas	1,289,088
UTILIDAD BRUTA	141,799
Gastos de Administracion	-15,831
Gastos de Ventas	-59,135
Otros Ingresos	0
Otros Gastos	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	66,833
Impuesto a la renta	-6846
Resultado del Ejercicio	59,987

Ratios de rentabilidad económica

Indicador que permite evaluar la eficiencia de la gestión empresarial. Mide la capacidad de generar beneficios y la viabilidad del negocio sin tener en cuenta el tipo de financiación.

Resultado Bruto $\frac{141,799.00}{237,663} \times 100 = 59.66\%$

Total, Activos 237,663

Ratios de rentabilidad financiera

Indicador que mide la rentabilidad que generan los recursos propios al negocio, es decir, compara elementos del balance para analizar la solvencia y el grado de sostenibilidad en el largo plazo del negocio.

$$\frac{\text{Resultado ant. Impuestos } 1,430,887.00}{\text{Patrimonio Neto } 181,349} = 0.36853 \times 100 = 36.85\%$$

Ratios de Rotación Activo Circulante

Mide la eficiencia que ha conseguido una empresa en el uso de sus activos para generar ingresos por ventas

$$\frac{\text{Ventas } 66,833.00}{\text{Total Activos } 237,663} = 0.281209 \times 100 = 28.12\%$$

3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Según el estudio realizado y la obtención de los resultados en la investigación se logró obtener lo siguiente:

Según la tabla 4 se considera al área de cobranza como un elemento importante ya que el 55% considera que si es importante ya que de sus políticas resulta la efectividad de los créditos sin aumento de la morosidad y generando la liquidez necesaria para asumir los compromisos de la empresa; sin embargo el 82% de los trabajadores no conoce las estrategias de cobranza, esto significa que si bien están de acuerdo con la política de créditos, no conocen dichas políticas, según lo considera en la tabla 5.

En lo que respecta a que si los trabajadores tienen conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de su deuda y si es efectivo, solo un 18% considera que tiene conocimiento, y que un 64% no opina, esto significa que desconoce si se aplica o no las políticas de cobranza en lo que se refiere a la notificación aquí la empresa debe de socializar las políticas de cobranza con la finalidad de que todo el personal participe de dicha política, según lo podemos ver en la tabla 6.

Según la tabla 7 se puede observar que el 27% si sabe que la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes, el 36% no lo sabe y un 36% no opina, el indicador negativo también es relativamente alto por lo que se puede considerar que la empresa no socializa el cronograma y su registro presentando un aspecto negativo de sus políticas.

El personal de la empresa conoce que la empresa envía cartas a sus deudores con la información actualizada, según tabla 8, un porcentaje menor no opina y un 36% no tiene conocimiento, este grupo de trabajadores 55%, según table 9, considera que se puede mejorar la situación económica de la empresa con una eficiente gestión de cobranzas, esto queda claro en dichos trabajadores y es muy importante para la empresa.

Según la tabla 10, el 55% de los trabajadores no opinaron sobre si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio de crédito y solo un 27% considera que la empresa evalúa a sus clientes, esto hace ver que falta una política participativa en la empresa en donde los trabajadores actúen bajo principios no personalizados.

Según la tabla 10 vemos que el 55% de encuestados no opinan sobre si la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos. Esto hace ver que este grupo de trabajadores no conocen o no saben si se hace o no un seguimiento, aquí también aparece esta incertidumbre, algo que la empresa tiene que tener en cuenta.

Una adecuada gestión de las cobranzas mejoraría la rentabilidad de la empresa, esto es muy importante ya que el fin de la empresa es generar ganancias para sus propietarios, esto lo podemos confirmar según la tabla 11 en donde el 64% de encuestados considera que un buen manejo de las políticas de cobranza mejoraría dicha rentabilidad.

El análisis de los créditos se considera un factor decisivo para la toma de decisiones dentro de una empresa por lo cual es necesario contar con adecuadas gestiones de cobranza, eficientes y eficaces que permitan poder llevar un procedimiento de cobros competentes. La elaboración de esta investigación que tuvo como principal objetivo determinar si la propuesta de implementar gestiones de cobranza para generar rentabilidad en su periodo comercial en la empresa Constructora El Páramo E.I.R.L., resulta favorable para la entidad; por ello se hizo un análisis y descripción de la situación real de la empresa, cuyo problema que se propone resolver es la falta de rentabilidad a corto plazo, lo que viene perjudicando a la empresa porque por este motivo no puede hacer frente de manera oportuna a sus obligaciones mensuales.

. Para finalizar sobre la discusión de los resultados obtenidos podemos mostrar que en la Tabla N°13 el 64% de los trabajadores consideran un punto importante para que la cadena de cobranza se pueda obtener mejor resultado es la de orientar y promover una cultura de pago.

Respecto a la rentabilidad económica obtenida por la empresa el Páramo E.I.R.L es de 59.66%, indicador que permite evaluar la eficiencia de la gestión empresarial y mide la capacidad de generar beneficios y la viabilidad del negocio sin tener en cuenta el tipo de financiación, se tiene que el rendimiento es positivo por tanto la empresa puede mejorar su rentabilidad.

En lo que se refiere a la rentabilidad financiera obtenida por la empresa el Páramo E.I.R.L es de 36.85%, indicador que permite reconocer la rentabilidad que generan los recursos propios al negocio, es decir, comparando elementos del balance para analizar la solvencia y el grado de sostenibilidad en el largo plazo del negocio.

3.3. PROPUESTA TÉCNICA

Diseño de estrategias de cobranza en la empresa Páramo E.I.R.L.

Item	Estrategia	Objetivos	Finalidad	Actividad	Responsable
1	Segmentación de Clientes	Identificar y categorizar a los clientes según su historial de pagos para aplicar estrategias personalizadas que maximicen la eficiencia en la recuperación de deudas	Reducir la tasa de morosidad mediante la aplicación de técnicas de cobranza ajustadas a las características de cada segmento de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del historial de pagos de los clientes. • Clasificación de clientes en segmentos (por ejemplo, buen pagador, moroso ocasional, moroso crónico). • Desarrollo de estrategias de comunicación específicas para cada segmento. • Monitoreo continuo y ajuste de estrategias según los resultados obtenidos 	Departamento de Cobranzas, en coordinación con el Departamento de Análisis de Datos
2	Implementación de Recordatorios Automáticos	Mejorar la puntualidad en los pagos mediante el uso de recordatorios automáticos programados antes de las fechas de vencimiento	Disminuir la incidencia de retrasos en los pagos por olvido o descuido, manteniendo una comunicación constante con el cliente	<p>Configuración de un sistema de envío automático de recordatorios por correo electrónico y SMS.</p> <p>Programación de recordatorios antes y después de la fecha de vencimiento.</p> <p>Monitoreo de la efectividad de los recordatorios y ajustes según la respuesta de los clientes.</p> <p>Capacitación al personal en el uso y supervisión del sistema de recordatorios.</p>	Departamento de Tecnología de la Información, en colaboración con el Departamento de Cobranzas
3	Política de Descuentos por Pronto Pago	Incentivar a los clientes a realizar pagos antes de la fecha de vencimiento a través de	Mejorar el flujo de caja de la empresa, reduciendo el tiempo promedio de cobro	<p>Definición de los términos y condiciones del descuento por pronto pago.</p> <p>Comunicación clara de esta política a todos los clientes,</p>	Departamento de Finanzas y Departamento de Cobranzas.

		descuentos atractivos		destacando los beneficios. Monitoreo de la aceptación y efectividad de la política. Ajustes en los porcentajes de descuento o plazos ofrecidos en función de los resultados obtenidos	
4	Outsourcing de Cobranzas para Cuentas Dificiles	Mejorar la recuperación de cuentas difíciles o morosas mediante la externalización a una agencia de cobranzas especializada	Aumentar la tasa de recuperación de deudas que no han podido ser cobradas internamente, minimizando el impacto en la rentabilidad de la empresa	Selección y contratación de una agencia de cobranzas con experiencia en la recuperación de deudas complicadas. Transferencia de cuentas morosas seleccionadas a la agencia. Monitoreo del desempeño de la agencia, revisando informes periódicos. Evaluación de los costos versus beneficios de la externalización para ajustes futuros.	Departamento de Cobranzas, en coordinación con el Departamento Legal
5	Normar la política de créditos	Elaborar un documento en donde se establece todos criterios para la calificación y aprobación de los sujetos de créditos	Disminuir la morosidad en el otorgamiento de créditos en los clientes	Diseñar, elaborar, discutir y aprobar un documentos en donde se establece todas las políticas de créditos.	Departamento de créditos y Cobranzas

IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Analizando las circunstancias actuales por la empresa Constructora El Páramo E.I.R.L y la información de investigación procesada permitió llegar a las siguientes conclusiones

- a) En el presente estudio de investigación realizado se analizó las circunstancias actuales de la gestión de cobranza en la entidad Constructora El Páramo E.I.R.L, se determinó que no tiene un procedimiento de cobranza adecuados lo cual que se ve reflejado en las cuentas por cobrar con poco control en sus créditos, esto recae directamente con su liquidez y que muchas veces no es lo suficiente para afrontar de manera pertinente el cumplir con sus obligaciones a corto plazo, afectando a su vez la rentabilidad de la constructora. Se conoce que la empresa no arriesga en el otorgamiento de créditos y que es un potencial en las ventas de mercaderías.
- b) Se demostró que optar por ventas al crédito y no contar con un procedimiento de cobranza adecuado y eficiente ocasiona que la empresa muestre en tema de rentabilidad resultados no favorables, por ello se propone el diseño de técnicas de cobranza adecuadas, las cuales permitirán mantener los controles de deudas actualizados, para que se pueda comunicar oportunamente a los clientes sobre la deuda adquirida y acordar una programación de pagos sea total o parcial para la cancelación de las mismas, y así evitar que los clientes incurran en morosidad, por lo tanto la propuesta que se plantea considera los puntos más importantes para la implementación de una política de créditos.
- c) Con la propuesta de implementación de técnicas de cobranza, punto 3.3 se podrá observar la disminución paulatina de las deudas obteniéndose una mayor eficiencia en la recaudación de ingresos por el servicio brindado, las cobranzas estarán mejor organizadas, y esto conlleva a que las tareas para realizar las cobranzas sean más rápidas como notificaciones, llamadas, visitas a domicilio y así la empresa tendrá la capacidad de cumplir con sus obligaciones, contar con rentabilidad del ejercicio y así promover una cultura de pago.

4.2 Recomendaciones

- a) Se recomienda a la constructora, y se sugiere a la gerencia tomar en cuenta el actual estudio de investigación puesto que sería de gran utilidad en respuesta a una posible solución al problema de rentabilidad que afronta la entidad, por no contar con una correcta gestión de cobranza.

- b) Se recomienda a la constructora, debido a lo observado en el análisis realizado en la presente investigación, en su gestión de cobranzas, evaluar la posibilidad de la adecuación de un área de cobranzas, donde se brinde una adecuada capacitación del personal que va a laborar en dicha área, así mismo mejorar sus políticas de cobranza, para que de esta manera exista un correcto procedimiento que permita una eficiente gestión de cobranzas. Si bien es cierto una política de otorgamiento de créditos mejora las ventas a los clientes, se debe de considerar una política de créditos de tipo conservador.

- c) Se recomienda a la gerencia, en el caso de tomar en cuenta la presente investigación, considerar la propuesta establecido en el punto 3.3 de la investigación con la finalidad de incrementar las ventas al crédito sin correr ningún riesgo de morosidad.

REFERENCIA

- Ayala, S. (2019). Proyecto de Investigación para alcanzar el título profesional de Contador Público “Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa clínica Limatambo Cajamarca SAC en el año 2017”. Disponible en: <https://repositorio.unc.edu.pe>
- Bancayan, M. (2019) en su tesis “Impacto de la gestión financiera y propuesta de mejora en la rentabilidad de la corporación HDC S.A.C. Chiclayo 2013-2017. Recuperado de: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2174/1/TL_BancayanVegaMilagros.pdf
- Barco, G., Portillo, S., Douglas, P. (2019). Tesis para alcanzar el grado de Contador Público denominada “Estrategias de Gestión para mejorar la liquidez de la empresa Carbones & Mar Marcabo SA”, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42371/1/TESIS%20PDF%20COMPLETA%20DOUGLAS%20%26%20BARCO%202019.docx.pdf>
- Bello, C., Rodríguez, J. y Córdoba, (2018). Investigación para obtener el grado de Licenciatura Universitario titulada “Plan de mejora para el control de cartera vencida en empresa del sector Farmacéutico”. Universidad Católica de Colombia. Obtenido de: <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/fd0da0e2-363f-42b5-853a-f51339e9a47b/content>
- Bong S.A.C. (2019). La gestión de cobranzas y su efecto en la rentabilidad de la empresa Repuestos Bong S.A.C. En el distrito de La Victoria durante el período 2019. Universidad Autónoma del Perú. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.13067/958>
- Bocanegra Chinchay, J. Y., & Córdor Vitón, Y. Y. (2022) *Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Leoncito Sociedad Anónima., Chiclayo 2020*. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/9808>.
- Castro, L. (2018). “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Exa Service Mining EIRL, 2017”. Tesis de pregrado para graduarse de

Contador Público. Recuperado de:
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24455/Castro_TLA-SD.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Chacón, D. y Villalobos, M. (2019). "Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017. Recuperado de:
<https://core.ac.uk/download/pdf/328899695.pdf>

Creditforce (2021). Gestión de cobranza, tipos cartera cobranzas. Disponible en:
<https://www.credit-force.com/gestion-de-cobranza/>

Czerny, A. (2021). Gestión de cobranza: ¡todo lo que necesitas saber sobre el tema!, Importancia de cobranza. recuperado de: <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza>

Delgado, F (2019). En su investigación "Las políticas de cobranza y su incidencia en la Liquidez de las droguerías en el distrito de los Olivos, año 2019. Disponible en:
https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/224/T-DELGADO_CHANGANA_FABIOLA_CORINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Deloitte. (2021). *Engineering and Construction Industry Outlook 2021*.

Recuperado de

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/energy-resources/us-2021-engineering-construction-industry-outlook.pdf>.

El diario El Comercio. (2019). Pública en su artículo "SBS propone mejoras en proceso de cobranza de afiliados a la AFP". Disponible en:
<https://elcomercio.pe/economia/peru/sbs-propone-mejoras-proceso-cobranza-aportes-afiliados-afp-noticia-nndc-646529-noticia/?ref=ecr>

Empresas de Transporte de Carga. (2020). Gestión de cobranzas y su incidencia en la rentabilidad en las empresas de transporte de carga en el distrito de Ventanilla, Callao 2020. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Recuperado de <https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/2038>

Empresas Comerciales en Piura. (2021). Gestión de cobranzas y rentabilidad en las empresas comerciales en Piura 2021. Universidad Nacional de Piura.

Recuperado de <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12819/4861>

Figueredo, O., Izquierdo, L. y Padrón, A. (2019). En su redacción denominada “Cuentas por cobrar y pagar, una cadena que no se acaba de romper”. Diario CUBADEBATE. Recuperado de: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2019/12/18/cuentas-por-cobrar-y-por-pagar-una-cadena-que-no-se-acaba-de-romper/>

FMI Corp. (2023). *Data Analytics in Construction*. Recuperado de <https://fmicorp.com/data-analytics-in-construction>

García, A. (ESAN,2022) Gestión de cobranzas: ¿Cómo motivar a los deudores a pagar? Consultado en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/gestion-de-cobranzas-como-motivar-a-los-deudores-a-pagar>

García, B. (2021). En su Investigación titulada “Estrategias para mejorar la gestión de cobranza en una organización de servicios contables”. Recuperado en: <https://repositorioinstitucional.uabc.mx/bitstream/20.500.12930/8026/1/FCA020309.pdf>

García, E. (2019).” Riesgo de liquidez de empresas peruanas es elevado pero menor que el de hace dos años”. Diario Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536-noticia/?ref=gesr>

Guale, M. (2019). En su Tesis para obtener su Licenciatura titulada “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A”, Cantón la Libertad, 2018. Recuperado de: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4967/1/UPSE-TCA-2019-0053.pdf>

Guillermo Westreicher, G (03 de septiembre del '22, Rankia.com). Rentabilidad. Recuperado de: <https://www.rankia.com/diccionario/bolsa/rentabilidad>

Gunhan, S. (2020). "Factors affecting international contractors' performance in the 21st century." *Practice Periodical on Structural Design and Construction*, 25(4), 05020011. Disponible en: [DOI: 10.1061/\(ASCE\)SC.1943-5576.0000522](https://doi.org/10.1061/(ASCE)SC.1943-5576.0000522)

La radio noticias RPP (2018), en su portal web, de su artículo “Si hay problemas de liquidez a quien se paga primero: ¿trabajadores o proveedores?”. Recuperad de: <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/si-hay-problemas-de-liquidez-a-quien-se-paga-primero-trabajadores-o-proveedores-noticia-1099281>

- Lastra Biagge, C. M. (2023). *Gestión de cobranza y rentabilidad en las empresas de transporte de carga del distrito de Ventanilla, Callao – 2020*. Universidad Peruana Los Andes. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12848/5336>
- Kermanshachi, S., & Safapour, E. (2019). "Identification and quantification of project complexity from perspective of primary stakeholders in US construction projects." *Journal of Civil Engineering and Management*, 25(4), 380–398.
Disponible en: [DOI: 10.3846/jcem.2019.8633](https://doi.org/10.3846/jcem.2019.8633)
- Llempen, A. (2018). En su investigación "Gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones Aquario's SAC- Chiclayo-2018". Disponible en: <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5688/Llempen%20Guerro%2c%20Ana%20Melva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Loconi, J. y Chávez, Y. (2018) En su tesis titulada "Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranza en la empresa Ferronor SAC, 2015.Propuesta de mojar". Recuperado de: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf
- Menor D. (2019). En su tesis titulada "Análisis de Cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien S.A.C. Disponible en: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35112/Menor_VDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Moonflow (2023). Que es gestión de cobranza. Consultado en: <https://www.moonflow.ai/es-pe/blog/que-es-gestion-de-cobranza>
- Mora, M. (2019), en su artículo de "El 80% de las empresas enfrenta falta de pagos", México. Recuperado de: <https://www.elsoldelcentro.com.mx/finanzas/80-de-las-empresas-enfrenta-falta-de-pagos-4237578.html>
- Morales, K. y Carhuacho, I. (2020) Estrategias Financieras para mejorar por cobrar en la compañía Aquasport SAC. Recuperado en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-gestionar-una-adecuada-politica-de-creditos-y-cobranzas>
- Naula, S., Mora, P. y Campoverde, J. (2019). "Liquidez de los mercados accionarios latinoamericanos y su impactó en el crecimiento económico per-cápita". *Revista*

Economía del Rosario. Disponible en:
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/5095/509560746005/index.html>

Orozco, C. (2023) Rentabilidad, tipos de rentabilidad. recuperado de:
<https://guiadelempresario.com/administracion/planeacion/rentabilidad/#Tipos-de-rentabilidad>

Ortiz, Elías S., Lobos, Germán, & Guevara, Daniel. (2019). Factores Determinantes del Bienestar Financiero y su Relación con la Calidad de Vida en una Muestra de Profesionales de Guayaquil, Ecuador. *Información tecnológica*, 30(1),121-132. Recuperado de: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000100121>

Olivera Yangua, J., & Castillo Pérez, N. (2023) *Gestión de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa comercial Leoncito S.A, Chiclayo 2019*. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/11412>.

Pérez, A (2019) ¿cuáles son las ratios de rentabilidad y cómo podemos sacarle partido?, Tipos de rentabilidad. Disponible en: <https://www.obsbusiness.school/blog/cuales-son-los-ratios-de-rentabilidad-y-como-podemos-sacarles-partido>

Ramírez Chávez, A. G. (2022). *Efectos de Covid-19 en la gestión de cobranzas con incidencia en los estados financieros: Empresa Goodride del Perú SAC, periodo 2020*. Universidad Ricardo Palma.

Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.14138/6574>

Ríos, M. (2018).” Morosidad en créditos del Fondo Mivivienda duplica a la de hipotecarios tradicionales”. *Diario Gestión*. En líneas: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/morosidad-creditos-fondo-mivivienda-duplica-hipotecarios-tradicionales-235885-noticia/?ref=gesr>

Salazar, V. (2020). Proyecto para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría titulada “Estrategias de gestión para la recuperación de cartera vencida en la empresa “Austro Distribuciones”. Ecuador. Disponible en:<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2945/1/77125.pdf>

Salmerón, V. (2019), nos indica en su artículo que, “ La economía venezolana sufre un nuevo impacto: no hay crédito”. *Revista INFOBAE*, Venezuela.

Disponible:<https://www.infobae.com/america/venezuela/2019/06/28/la-economia-venezolana-sufre-un-nuevo-impacto-no-hay-credito/>

Sampaollessi, L. (2022). En su investigación 5 Estrategias para efectivizar tu gestión de cobranza. disponible: <https://aulicum.com/blog/gestion-de-cobranza-2/>

Santamaria, D. (2019) En su tesis “Estrategias de cobranza para disminuir la morosidad del impuesto predial en la municipalidad distrital de Morrope,2018”. Disponible en: <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5635/Santamaria%20Ze%c3%b1a%20Deysi%20Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Torres, D. (2022). Rentabilidad de una empresa: qué es, cómo calcularla y ejemplos. Consultado en: <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

Vidaurre W, (2020). En su tesis “Estrategias de cobranza y la influencia en la liquidez de la institución educativa Girasoles School en el distrito de José Leonardo Ortiz, en el año 2017”. Disponible en: file:///C:/GUSTAVO_I/USS_TESIS_2023/REPOSITORIO/SOBRETESIS/COBRANZA S/Herrera%20V%C3%A1squez%20Tania%20Julisa.pdf

ANEXOS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0211-2023-FACEM-USS**

Chiclayo, 15 de mayo de 2023.

VISTO:

El Oficio N°0106-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 05 de mayo de 2023, presentado por el Director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 05/05/2023, donde solicita la actualización de Proyecto de tesis, por caducidad, y;

CONSIDERANDO:

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

Que, según Art. 64° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 015-2022/PD-USS de fecha 02 de marzo de 2022, indica que "La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional".

Que, el Art. 71° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional da el visto bueno al tema del proyecto de investigación de acuerdo a la matriz de consistencia lógica y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

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

SE RESUELVE:

ARTICULO ÚNICO: APROBAR, la actualización del Proyecto de Tesis, del egresado de la EP de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

N°	AUTOR	TÍTULO DEL PROYECTO DE TESIS	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
01	MONTALVO FACHO GUSTAVO IVÁN	GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO – 2023.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE


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


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

Cc.: Escuela, Archivo



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 12 de Setiembre del 2023

Señor
CPC. Kelly Ivon Sampen Seytuque
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que el suscrito soy estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023."

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

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

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente

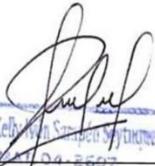
Gustavo Iván Montalvo Facho
DNI N° 46897739

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Kelly Ivon Sampen Seytuque , Contadora Publica Colegiada, contadora adscrita a la empresa agrícola Negociación Agrícola Jayanca SA, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Gustavo Iván Montalvo Facho, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023 "

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

Chiclayo, 12 de Setiembre del 2023




Kelly Sampen Seytuque
DNI N° 40780174

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Kelly Ivon Sampen Seytuque
	PROFESIÓN	Contabilidad
	ESPECIALIDAD	Tributación
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	14 Años
	CARGO	Contadora General en Empresa Privada
<u>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN</u>		
GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO - 2023		
DATOS DE LOS TESISISTAS:		
NOMBRES	Montalvo Facho Gustavo Iván	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p><u>GENERAL:</u> Determinar una adecuada gestión de cobranza con la finalidad de mejorar la rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023</p>	

	<p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>Analizar si la situación actual de la gestión de cobranza incide en la rentabilidad de la constructora el Páramo E.I.R.L</p> <p>Diseñar las técnicas de cobranza adecuadas que permitan mejorar la rentabilidad a corto plazo en la constructora el Páramo E.I.R.L</p> <p>Proponer como alternativa de solución la implementación de una gestión de cobranza para mejorar la rentabilidad en la constructora el Páramo E.I.R.L</p>
<p>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</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 12 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 Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>1. ¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?</p>	<p>TA (X) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus</p>	<p>TA (X) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

clientes?	
3. ¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con una eficiente gestión de cobranzas?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de	TA(X) TD() SUGERENCIAS:

cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?	<hr/> <hr/> <hr/>
11. ¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/> <hr/>
12. ¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/> <hr/>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	Nº TA <u>12</u> Nº TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


C.P.C. Kelly María Sánchez Neytucosa
M.C. 02-12667
JUEZ - EXPERTO



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 15 de Setiembre del 2023

Señor

CPC. Franklin Edgar Valencia Alcántara
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: “Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023.”

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

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

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente

Gustavo Iván Montalvo Facho
DNI N°46897739



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Franklin Edgar Valencia Alcántara, Contador Público Colegiado, Administrador adscrito a la Programas Juntos he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Gustavo Iván Montalvo Facho, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: “Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023”

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

Chiclayo, 15 de Setiembre del 2023



Franklin Edgar Valencia Alcántara
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO CERTIFICADO
MATRÍCULA N° 04 1822

CPC. Franklin Edgar Valencia Alcántara
DNI N°16461337



**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Franklin Edgar Valencia Alcántara
	PROFESIÓN	Contador Público Colegiado
	ESPECIALIDAD	Contabilidad Financiera
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	13 Años
	CARGO	Catedrático
<u>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN</u>		
GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO - 2023		
DATOS DE LOS TESISISTAS:		
NOMBRES	Montalvo Facho Gustavo Iván	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL:</u> Determinar una adecuada gestión de cobranza con la finalidad de mejorar la rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023.	
	Analizar si la situación actual de la gestión de cobranza incide en la rentabilidad de la constructora el Páramo E.I.R.L Diseñar las técnicas de cobranza adecuadas que	

	<p>permitan mejorar la rentabilidad a corto plazo en la constructora el Páramo E.I.R.L</p> <p>Proponer como alternativa de solución la implementación de una gestión de cobranza para mejorar la rentabilidad en la constructora el Páramo E.I.R.L.</p>
<p>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</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 12 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 Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>1. ¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con una eficiente gestión de cobranzas?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7 ¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>12. ¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>12</u> N° TD <u>0</u>
2. COMENTARIO GENERALES El diseño de la investigación y el abordaje metodológico están bien planteados.	
3. OBSERVACIONES	



Franklin Edgar Valencia Alcantara
CREADOR PÚBLICO COLEGIADO CERTIFICADO
MATRÍCULA N° 04 1822

JUEZ – EXPERTO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 12 de setiembre del 2023

Señor
CPC. Andrés Eusebio Serrano Malca
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que el suscrito soy estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023."

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

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

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente



Gustavo Iván Montalvo Facho
DNI N° 46897739

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Andrés Eusebio Serrano Malca , Contador Público Colegiado, contador adscrito a la empresa Constructora El Páramo E.I.R.L, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Gustavo Iván Montalvo Facho, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: “Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023 ”

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

Chiclayo, 12 de setiembre del 2023



Andrés Eusebio Serrano Malca
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
Mat. 04-1513

Andrés Eusebio Serrano Malca
DNI N° 16661316



Universidad
Señor de Sipán

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Serrano Malca, Andres Eusebio
	PROFESIÓN	Contabilidad
	ESPECIALIDAD	Auditor
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	10 años
	CARGO	Contador General en Empresa Privada
<u>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN</u> GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA CONSTRUCTORA EL PÁRAMO E.I.R.L, CHICLAYO - 2023		
DATOS DE LOS TESISISTAS:		
NOMBRES	Montalvo Facho Gustavo Iván	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL:</u> Determinar una adecuada gestión de cobranza con la finalidad de mejorar la rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año 2023	

	<p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>Analizar si la situación actual de la gestión de cobranza incide en la rentabilidad de la constructora el Páramo E.I.R.L</p> <p>Diseñar las técnicas de cobranza adecuadas que permitan mejorar la rentabilidad a corto plazo en la constructora el Páramo E.I.R.L</p> <p>Proponer como alternativa de solución la implementación de una gestión de cobranza para mejorar la rentabilidad en la constructora el Páramo E.I.R.L</p>
<p>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</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 12 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 Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>1. ¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?</p>	<p>TA (X) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?</p>	<p>TA (X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Tiene conocimiento si el área</p>	<p>TA (X) TD()</p>

de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?	SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con una eficiente gestión de cobranzas?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
11. ¿Sabe usted si se entrega al	TA(X) TD()

cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?	SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Considera importante que la empresa promueva una cultura de pago con sus clientes?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>12</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



Andrés Eusebio Serrano Matca
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 Mat. 04-1513
JUEZ - EXPERTO



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 0710 RENTA ANUAL 2021

TERCERA CATEGORÍA E ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20606747331	Razón Social:	CONSTRUCTORA EL PARAMO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
Periodo Tributario:	202113	Número de Orden:	1001895127
Número de Formulario:	0710	Fecha de Presentación:	26/03/2022 13:35:03

Estado de Situación Financiera (Valor Histórico al 31 de Dic. 2021)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	67,103	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones Financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	2,709
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	57	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	53,605
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y directores	363	0	Ctas por pagar comerciales - relacionadas	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist (soc, partic) y direct.	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	0
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	142,440	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	56,314
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0	Capital	414	100,000
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0	Acciones de inversión	415	0
Envases y embalajes	374	0	Capital Adicional positivo	416	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital Adicional negativo	417	(0)
Desvalorización de Inventarios	376	(0)	Resultados no realizados	418	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Excedente de revaluación	419	0
Otros activos corrientes	378	0	Reservas	420	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados Acumulados Positivos	421	21,362
Propiedades de Inversión (1)	380	0	Resultados Acumulados Negativos	422	(0)
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Utilidad del ejercicio	423	59,987
Propiedades, Planta y Equipo	382	34,305	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Depreciación de (1), (2) y PPE acumulados	383	(6,242)	TOTAL PATRIMONIO	425	181,349
Intangibles	384	0	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	237,663
Activos biológicos	385	0			
Deprec. Act. biológico y amortiz. Acumulada	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	237,663			

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2021		
Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	1,430,887
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas Netas	463	1,430,887
Costo de Ventas	464	(1,289,088)
Resultado bruto Utilidad	466	141,799
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de Ventas	468	(59,135)
Gastos de Administración	469	(15,831)
Resultado de operación Utilidad	470	66,833
Resultado de operación Pérdida	471	(0)
Gastos Financieros	472	(0)
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
Resultado antes de part. Utilidad	484	66,833
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. Utilidad	487	66,833
Resultado antes del imp. Pérdida	489	(0)
Impuesto a la Renta	490	(6,846)
Resultado del ejercicio Utilidad	492	59,987
Resultado del ejercicio Pérdida	493	(0)



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 0710 RENTA ANUAL 2022

TERCERA CATEGORÍA E ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20606747331	Razón Social:	CONSTRUCTORA EL PARAMO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
Periodo Tributario:	202213	Número de Orden:	1002624380
Número de Formulario:	0710	Fecha de Presentación:	03/03/2023 12:12:10

Estado de Situación Financiera (Valor Histórico al 31 de Dic. 2022)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	74,575	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones Financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	11,207
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	48,941
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y directores	363	0	Ctas por pagar comerciales - relacionadas	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	32,387	Ctas por pagar accionist (soc, partic) y direct.	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	0
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	215,131	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	60,148
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0	Capital	414	100,000
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0	Acciones de inversión	415	0
Envases y embalajes	374	0	Capital Adicional positivo	416	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital Adicional negativo	417	(0)
Desvalorización de Inventarios	376	(0)	Resultados no realizados	418	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Excedente de revaluación	419	0
Otros activos corrientes	378	0	Reservas	420	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados Acumulados Positivos	421	88,196
Propiedades de Inversión (1)	380	0	Resultados Acumulados Negativos	422	(0)
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Utilidad del ejercicio	423	98,715
Propiedades, Planta y Equipo	382	38,538	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Depreciación de (1), (2) y PPE acumulados	383	(0)	TOTAL PATRIMONIO	425	286,911
Intangibles	384	0	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	347,059
Activos biológicos	385	0			
Deprec. Act. biológico y amortiz. Acumulada	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(13,572)			
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	347,059			

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2022		
Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	1,968,279
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas Netas	463	1,968,279
Costo de Ventas	464	(1,789,344)
Resultado bruto Utilidad	466	178,935
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de Ventas	468	(66,829)
Gastos de Administración	469	(13,390)
Resultado de operación Utilidad	470	98,716
Resultado de operación Pérdida	471	(0)
Gastos Financieros	472	(0)
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
Resultado antes de part. Utilidad	484	98,716
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. Utilidad	487	98,716
Resultado antes del imp. Pérdida	489	(0)
Impuesto a la Renta	490	(0)
Resultado del ejercicio Utilidad	492	98,716
Resultado del ejercicio Pérdida	493	(0)

CONSTRUCTORA EL PARAMO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
RUC: 20606747331
Inventario Físico Valorizado
(Valor Histórico al 31 de Diciembre 2021)

COD PRODUCTO	PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
334400010	ADAPTADORES DE CPVC DE 1/2" (UN)	300	0.74	222
334400028	ADAPTADORES DE PVC DE 3/4" (UN)	148	0.59	87.32
333000028	ALAMBRE DE PUAS MOTTO X 200M (ROLLO)	200	33.81	6762
330600008	ALAMBRE DESNUDO DE COBRE DE 10MM2 (METRO)	50	4.14	207
331900002	ALAMBRE NEGRO # 16 (KG)	2000	4.12	8240
331900003	ALAMBRE NEGRO # 8 (KG)	1000	4.12	4120
332000249	AMOLADORA 9" MARCA BOSCH, MODELO GWS 25-23	15	620.14	9302.1
332000069	AMOLADORA BOSCH GWS 24-180 DE 7" (UN)	12	620.14	7441.68
332000067	AMOLADORA MAKITA 9557HPG DE 4 1/2" (UN)	9	254.24	2288.16
332000078	BARRETA (UN)	60	62.29	3737.4
330800004	BISAGRA CAPUCHINA DE 3"X3" (UN)	100	1.91	191
330800018	BISAGRAS DE 6"X6" (PAR)	20	16.95	339
332000080	BROCA PARA CONCRETO DE 1/2" (UN)	50	10.59	529.5
332000088	BUGUIE (UN)	50	156.78	7839
330600091	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600083	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600082	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600085	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR A	1500	1.89	2835
330600095	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR B	1500	1.89	2835
330600084	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR R	1500	1.89	2835
330600092	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR A	400	2.78	1112
330600093	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR B	400	2.78	1112
330600088	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR R	400	2.78	1112
330600034	CABLE VULCANIZADO NMT 2 X 12 AWG (METRO)	200	2.54	508
334200051	CLAVO CALAMINON DE 2 1/2" X 50 UN (BOLSA)	100	8.47	847
334200022	CLAVOS PARA MADERA DE 2 1/2" (KG)	300	3.61	1083
334200024	CLAVOS PARA MADERA DE 3" (KG)	200	4.31	862
334200025	CLAVOS PARA MADERA DE 4" (KG)	200	4.31	862
334400039	CODO CPVC DE 90X1/2" (UN)	624	0.68	424.32
334300028	CODO DE F.G. DE 1/2" (UN)	360	1.07	385.2
334400054	CODO PVC DESAGUE DE 2"X45 (UN)	100	1.27	127
334400060	CODO PVC SAL 90X4" (UN)	50	5.42	271
334400074	CODO PVC SAL DE 4" X 90 CON REDUCCION A 2" (UN)	100	5.68	568
334400059	CODO PVC SAL DE 90X2" (UN)	100	1.78	178
334400059	CODO PVC SAL DE 90X2" (UN)	836	1.53	1279.08
334400004	CODO PVC SAP CLASE 10 DE 90X1/2" (UN)	42	0.59	24.78
334400062	CODO PVC SAP DE 3/4" (UN)	283	0.93	263.19
334400092	CURVA PVC ELECTRICA SEL 3/4" (UN)	2391	0.3	717.3
334400093	CURVA PVC ELECTRICA SEL DE 1 1/4" (UN)	135	1.53	206.55
332000108	DISCO DE CORTE PARA CONCRETO DE 9" (UN)	100	50.76	5076
332000229	DISCO DE CORTE PARA FIERRO DE 14" (UN)	100	8.84	884
332000155	MOCHILA FUMIGADORA DE 20L (UN)	15	381.36	5720.4
331200022	MOTOBOMBA DE 3", 5.5 HP, MOTOR HONDA (UN)	10	1689.48	16894.8
334300033	NIPLE DE F.G. DE 1/2" X 1" (UN)	300	0.46	138
332000161	PALANAS PLANAS (UN)	55	20.25	1113.75
333600023	SACO DE BENTONITA (UN)	33	16.53	545.49
332000183	SIERRA CIRCULAR DE 7 1/4", 1800W (UN)	15	534.42	8016.3
330500007	SOBRELENTE SEGURIDAD COSMIC (UN)	150	7.13	1069.5
330400030	SUMIDERO DE BRONCE DE 2" (UN)	80	2.54	203.2
330500015	SUSPENSION ESTANDAR PARA CASCO (UN)	50	3.49	174.5
332000008	TALADRO PERCUTOR BOSCH GSB 1/2" 16RE, 700W, (10	239.81	2398.1
330400053	TANQUE ELEVADO DE 1100 LT (UN)	25	600.85	15021.25
330400035	TAPA DE PVC PARA INODORO (UN)	50	12.29	614.5
334400141	TAPON HEMBRA CPVC DE 1/2" (UN)	93	0.42	39.06
334400142	TAPON HEMBRA DE 3/4" (UN)	150	1.36	204

inventario_Valorizado_2021

334400145	TAPON HEMBRA PVC SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	300	0.85	255
334400148	TAPON MACHO PVC CON ROSCA DE 1/2 (UN)	200	0.42	84
334400152	TAPON PVC DE 4" (UN)	100	2.12	212
334400151	TAPON PVC PARA DESAGUE DE 2" (UN)	100	0.85	85
330500088	TAPONES DE OIDO (UN)	200	0.57	114
334200033	TARUGOS NARANJA DE 3/8" (UN)	36	0.08	2.88
334400156	TEE CPVC CAMPANA DE 1/2" (UN)	66	1.1	72.6
334400157	TEE DE 4"X4" (UN)	2	9.92	19.84
334400164	TEE DE PVC CLASE 10 SIN ROSA TIPO EMBONE DE 3	50	1.19	59.5
334400169	TEE PVC SAL DE 2"X2" (UN)	132	2.2	290.4
334400160	TEE PVC TIPO EMBONE C-10 SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	13	0.69	8.97
331100056	TOMA INDUSTRIAL (AEREO) DE 16A 2P+T 250V AZUL	20	15.22	304.4
331100055	TOMA TRIPLE AEREA IP67 16AMP 2P + T 250 V (UN)	75	261.53	19614.75
331100058	TOMACORRIENTE DOBLE C/PUESTA A TIERRA (UN)	150	16.53	2479.5
334200038	TORNILLO AUTOROSCANTE 1 1/2" X 4MM 1UN (UN)	280	0.42	117.6
334200040	TORNILLO AUTOROSCANTE DE 2"X6MM (UN)	266	0.09	23.94
330500120	TRAJE OVEROL IMPERMEABLE REUTILIZABLE (UN)	47	63.56	2987.32
330500089	TRAJE TIPO TYVECK (UN)	100	28.71	2871
330400009	TRAMPA SIFON PARA LAVATORIO (UN)	35	7.2	252
332000009	TRONZADORA DEWALT D28710 DE 14", 2200W, 3800F	15	581.25	8718.75
334400205	TUBO CPVC DE 1/2" (METRO)	750	3.73	2797.5
330400038	TUBO DE ABASTO DE 1/2"X1/2"X40CM (UN)	75	8.67	650.25
330400039	TUBO DE ABASTO DE 1/2"X7/8"X35CM (UN)	50	8.67	433.5
334400211	TUBO PVC CLASE 10 1/2" (METRO)	60	1.59	95.4
334400218	TUBO PVC ELECTRICO SEL DE 3/4" (METRO)	300	0.99	297
334400222	TUBO PVC SAL DE 2" (METRO)	404	3.19	1288.76
334400223	TUBO PVC SAL DE 4" (METRO)	400	7.6	3040
334400224	TUBO PVC SAP DE 3/4" (METRO)	600	1.95	1170
334400220	TUBO PVC SEL ELECTRICO DE 1 1/4" (METRO)	660	2.03	1339.8
334400227	UNION CPVC DE 1/2" (UN)	50	0.68	34
334400227	UNION CPVC DE 1/2" (UN)	340	0.68	231.2
334400270	UNION MIXTA DE PVC DE 3/4" (UN)	100	1.86	186
334400234	UNION PVC CLASE 10 DE 1/2" (UN)	300	0.51	153
334400233	UNION PVC S/P DE 3/4" (UN)	87	0.76	66.12
334400237	UNION PVC SAL DE 2" (UN)	200	1.19	238
334400238	UNION PVC SAL DE 4" (UN)	50	4.58	229
334400240	UNION UNIVERSAL CPVC TIPO EMBONE DE 1/2" (UN)	81	6.36	515.16
334400240	UNION UNIVERSAL CPVC TIPO EMBONE DE 1/2" (UN)	88	6.36	559.68
334400242	UNION UNIVERSAL PVC SAP S/P DE 3/4" (UN)	50	2.42	121
334400244	UNION UNIVERSAL PVC SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	10	1.86	18.6
334500013	VALVULA CHECK HORIZONTAL DE 3/4 (UN)	27	36.23	978.21
334500023	VALVULA ESFERICA 1/2" PESADA 1 UN (UN)	50	19.58	979
334500025	VALVULA ESFERICA DE 3/4 (UN)	60	29.41	1764.6
334500001	VALVULA ESFERICA PVC DE 1/2" (UN)	100	2.37	237
330600061	VARILLA COPPERWELD 16MM (5/8") X 2.40M (UN)	50	40.25	2012.5
330500091	VISOR CLARO PARA CARETA DE ESMERILADO CON	80	6.97	557.6
332100038	WALL SOCKET (UN)	100	7.54	754
332000191	WINCHA METALICA DE 100M (UN)	70	127.12	8898.4
332000193	WINCHA METALICA DE 8M (UN)	80	27.03	2162.4
332000190	WINCHA METALICA X 50 M (UN)	70	59.32	4152.4
334400251	YEE PVC SAL DE 2" (UN)	150	2.29	343.5
334400253	YEE PVC SAL DE 4" (UN)	80	10.85	868
334400253	YEE PVC SAL DE 4" (UN)	100	10.85	1085
330500004	ZAPATOS DE SEGURIDAD CON PUNTA ACERO PARA	60	79.57	4774.2
			TOTAL	215131

CONSTRUCTORA EL PARAMO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
RUC: 20606747331
Inventario Físico Valorizado
(Valor Histórico al 31 de Diciembre 2022)

COD PRODUCT	PRODUCTO	CANTIDA D	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
334400010	ADAPTADORES DE CPVC DE 1/2" (UN)	293	0.74	216.82
334400028	ADAPTADORES DE PVC DE 3/4" (UN)	148	0.59	87.32
333000028	ALAMBRE DE PUAS MOTTO X 200M (ROLLO)	17	33.81	574.77
330600008	ALAMBRE DESNUDO DE COBRE DE 10MM2 (METRO)	3	4.14	12.42
331900002	ALAMBRE NEGRO # 16 (KG)	2253	4.12	9282.36
331900003	ALAMBRE NEGRO # 8 (KG)	50	4.12	206
332000249	AMOLADORA 9" MARCA BOSCH, MODELO GWS 25-23	20	620.14	12402.8
332000069	AMOLADORA BOSCH GWS 24-180 DE 7" (UN)	10	620.14	6201.4
332000067	AMOLADORA MAKITA 9557HPG DE 4 1/2" (UN)	10	254.24	2542.4
332000078	BARRETA (UN)	50	62.29	3114.5
330800004	BISAGRA CAPUCHINA DE 3"X3" (UN)	60	1.91	114.6
330800018	BISAGRAS DE 6"X6" (PAR)	20	16.95	339
332000080	BROCA PARA CONCRETO DE 1/2" (UN)	20	10.59	211.8
332000088	BUGUIE (UN)	20	156.78	3135.6
330600091	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600083	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600082	CABLE SINTOX LSOH 80C, 2.5MM2, 450/750V COLOR	1000	1.22	1220
330600085	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR A	1500	1.89	2835
330600095	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR B	1500	1.89	2835
330600084	CABLE SINTOX LSOH 80C, 4MM2, 450/750V COLOR R	1500	1.89	2835
330600092	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR A	400	2.78	1112
330600093	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR B	400	2.78	1112
330600088	CABLE SINTOX LSOH 80C, 6MM2, 450/750V COLOR R	400	2.78	1112
330600034	CABLE VULCANIZADO NMT 2 X 12 AWG (METRO)	200	2.54	508
334200051	CLAVO CALAMINON DE 2 1/2" X 50 UN (BOLSA)	19	8.47	160.93
334200022	CLAVOS PARA MADERA DE 2 1/2" (KG)	150	3.61	541.5
334200024	CLAVOS PARA MADERA DE 3" (KG)	200	4.31	862
334200025	CLAVOS PARA MADERA DE 4" (KG)	200	4.31	862
334400039	CODO CPVC DE 90X1/2" (UN)	624	0.68	424.32
334300028	CODO DE F.G. DE 1/2" (UN)	360	1.07	385.2
334400054	CODO PVC DESAGUE DE 2"X45 (UN)	100	1.27	127
334400060	CODO PVC SAL 90X4" (UN)	50	5.42	271
334400074	CODO PVC SAL DE 4" X 90 CON REDUCCION A 2" (UN)	60	5.68	340.8
334400059	CODO PVC SAL DE 90X2" (UN)	20	1.78	35.6
334400059	CODO PVC SAL DE 90X2" (UN)	836	1.53	1279.08
334400004	CODO PVC SAP CLASE 10 DE 90X1/2" (UN)	42	0.59	24.78
334400062	CODO PVC SAP DE 3/4" (UN)	283	0.93	263.19
334400092	CURVA PVC ELECTRICA SEL 3/4" (UN)	2391	0.3	717.3
334400093	CURVA PVC ELECTRICA SEL DE 1 1/4" (UN)	135	1.53	206.55
332000108	DISCO DE CORTE PARA CONCRETO DE 9" (UN)	20	50.76	1015.2
332000229	DISCO DE CORTE PARA FIERRO DE 14" (UN)	15	8.84	132.6
332000155	MOCHILA FUMIGADORA DE 20L (UN)	20	381.36	7627.2
331200022	MOTOBOMBA DE 3", 5.5 HP, MOTOR HONDA (UN)	5	1689.48	8447.4
334300033	NIPLE DE F.G. DE 1/2" X 1" (UN)	28	0.46	12.88
332000161	PALANAS PLANAS (UN)	40	20.25	810
333600023	SACO DE BENTONITA (UN)	20	16.53	330.6
332000183	SIERRA CIRCULAR DE 7 1/4", 1800W (UN)	10	534.42	5344.2
330500007	SOBRELENTE SEGURIDAD COSMIC (UN)	60	7.13	427.8
330400030	SUMIDERO DE BRONCE DE 2" (UN)	30	2.54	76.2
330500015	SUSPENSION ESTANDAR PARA CASCO (UN)	50	3.49	174.5
332000008	TALADRO PERCUTOR BOSCH GSB 1/2" 16RE, 700W, I	10	239.81	2398.1
330400053	TANQUE ELEVADO DE 1100 LT (UN)	5	600.85	3004.25
330400035	TAPA DE PVC PARA INODORO (UN)	8	12.29	98.32
334400141	TAPON HEMBRA CPVC DE 1/2" (UN)	93	0.42	39.06
334400142	TAPON HEMBRA DE 3/4" (UN)	81	1.36	110.16

inventario_Valorizado_2022

334400145	TAPON HEMBRA PVC SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	14	0.85	11.9
334400148	TAPON MACHO PVC CON ROSCA DE 1/2 (UN)	16	0.42	6.72
334400152	TAPON PVC DE 4" (UN)	1	2.12	2.12
334400151	TAPON PVC PARA DESAGUE DE 2" (UN)	2	0.85	1.7
330500088	TAPONES DE OIDO (UN)	60	0.57	34.2
334200033	TARUGOS NARANJA DE 3/8" (UN)	36	0.08	2.88
334400156	TEE CPVC CAMPANA DE 1/2" (UN)	66	1.1	72.6
334400157	TEE DE 4"X4" (UN)	2	9.92	19.84
334400164	TEE DE PVC CLASE 10 SIN ROSA TIPO EMBONE DE 3	26	1.19	30.94
334400169	TEE PVC SAL DE 2"X2" (UN)	132	2.2	290.4
334400160	TEE PVC TIPO EMBONE C-10 SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	13	0.69	8.97
331100056	TOMA INDUSTRIAL (AEREO) DE 16A 2P+T 250V AZUL	7	15.22	106.54
331100055	TOMA TRIPLE AEREA IP67 16AMP 2P + T 250 V (UN)	3	261.53	784.59
331100058	TOMACORRIENTE DOBLE C/PUESTA A TIERRA (UN)	6	16.53	99.18
334200038	TORNILLO AUTOROSCANTE 1 1/2" X 4MM 1UN (UN)	20	0.42	8.4
334200040	TORNILLO AUTOROSCANTE DE 2"X6MM (UN)	40	0.09	3.6
330500120	TRAJE OVEROL IMPERMEABLE REUTILIZABLE (UN)	3	63.56	190.68
330500089	TRAJE TIPO TYVECK (UN)	70	28.71	2009.7
330400009	TRAMPA SIFON PARA LAVATORIO (UN)	1	7.2	7.2
332000009	TRONZADORA DEWALT D28710 DE 14", 2200W, 3800F	2	581.25	1162.5
334400205	TUBO CPVC DE 1/2" (METRO)	560	3.73	2088.8
330400038	TUBO DE ABASTO DE 1/2"X1/2"X40CM (UN)	20	8.67	173.4
330400039	TUBO DE ABASTO DE 1/2"X7/8"X35CM (UN)	20	8.67	173.4
334400211	TUBO PVC CLASE 10 1/2" (METRO)	60	1.59	95.4
334400218	TUBO PVC ELECTRICO SEL DE 3/4" (METRO)	27	0.99	26.73
334400222	TUBO PVC SAL DE 2" (METRO)	50	3.19	159.5
334400223	TUBO PVC SAL DE 4" (METRO)	50	7.6	380
334400224	TUBO PVC SAP DE 3/4" (METRO)	564	1.95	1099.8
334400220	TUBO PVC SEL ELECTRICO DE 1 1/4" (METRO)	660	2.03	1339.8
334400227	UNION CPVC DE 1/2" (UN)	307	0.68	208.76
334400227	UNION CPVC DE 1/2" (UN)	340	0.68	231.2
334300051	UNION DE F.G. DE 1/2" (UN)	64	1.02	65.28
334400270	UNION MIXTA DE PVC DE 3/4" (UN)	50	1.86	93
334400234	UNION PVC CLASE 10 DE 1/2" (UN)	576	0.51	293.76
334400233	UNION PVC S/P DE 3/4" (UN)	87	0.76	66.12
334400237	UNION PVC SAL DE 2" (UN)	529	1.19	629.51
334400238	UNION PVC SAL DE 4" (UN)	30	4.58	137.4
334400240	UNION UNIVERSAL CPVC TIPO EMBONE DE 1/2" (UN)	81	6.36	515.16
334400240	UNION UNIVERSAL CPVC TIPO EMBONE DE 1/2" (UN)	88	6.36	559.68
334400242	UNION UNIVERSAL PVC SAP S/P DE 3/4" (UN)	94	2.42	227.48
334400244	UNION UNIVERSAL PVC SIN ROSCA DE 1/2" (UN)	10	1.86	18.6
334500013	VALVULA CHECK HORIZONTAL DE 3/4 (UN)	27	36.23	978.21
334500023	VALVULA ESFERICA 1/2" PESADA 1 UN (UN)	50	19.58	979
334500025	VALVULA ESFERICA DE 3/4 (UN)	60	29.41	1764.6
334500001	VALVULA ESFERICA PVC DE 1/2" (UN)	204	2.37	483.48
330600061	VARILLA COPPERWELD 16MM (5/8") X 2.40M (UN)	50	40.25	2012.5
330500091	VISOR CLARO PARA CARETA DE ESMERILADO CON	150	6.97	1045.5
332100038	WALL SOCKET (UN)	200	7.54	1508
332000191	WINCHA METALICA DE 100M (UN)	100	127.12	12712
332000193	WINCHA METALICA DE 8M (UN)	100	27.03	2703
332000190	WINCHA METALICA X 50 M (UN)	100	59.32	5932
334400250	YEE DE PVC 4 -2 (UN)	54	7.027	379.458
334400251	YEE PVC SAL DE 2" (UN)	150	2.29	343.5
334400253	YEE PVC SAL DE 4" (UN)	100	10.85	1085
334400253	YEE PVC SAL DE 4" (UN)	120	10.85	1302
330500004	ZAPATOS DE SEGURIDAD CON PUNTA ACERO PARA	60	79.57	4774.2
			TOTAL	142440

ENCUESTA

OBJETIVO: D Determinar una adecuada gestión de cobranza con la finalidad de mejorar la rentabilidad en la Constructora El Páramo E.I.R.L durante el año
Marque Ud. con un aspa (X) la respuesta que se ajusta a la realidad:

Nº	DENOMINACION	SI	NO	NS/NO
1	¿Considera importante el área de cobranza para la empresa?			
2	¿Tiene conocimiento sobre las estrategias de cobranza que aplica la empresa con sus clientes?			
3	¿Tiene conocimiento si el área de cobranza realiza notificación de deuda y si es efectiva?			
4	¿Sabe usted si la empresa cuenta con un cronograma y registro actualizados de las deudas de sus clientes?			
5	¿Tiene conocimiento si la empresa envía cartas de deuda actualizadas, mediante correos a sus clientes días antes de su vencimiento?			
6	¿Considera usted que se puede mejorar la situación económica de la empresa con una eficiente gestión de cobranzas?			
7	¿Sabe si la empresa evalúa a sus clientes antes de brindarles su servicio a crédito?			
8	¿Cree que la empresa lleva a cabo un seguimiento de sus clientes morosos?			
9	¿Considera usted que una adecuada gestión de cobranza mejoraría la rentabilidad de la empresa?			
10	¿Considera usted que tener conocimiento de los procesos de cobranza y aplicarlos influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa?			
11	¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?			
12	¿Sabe usted si se entrega al cliente un documento con la información y condiciones de su crédito?			

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 22 de abril de 2023

Quien suscribe:

Sra. María Rosa Adrianzen Ojeda

Representante Legal – Empresa CONSTRUCTORA EL PARAMO EIRL

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: Gestión de cobranza para mejorar la Rentabilidad en la constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023

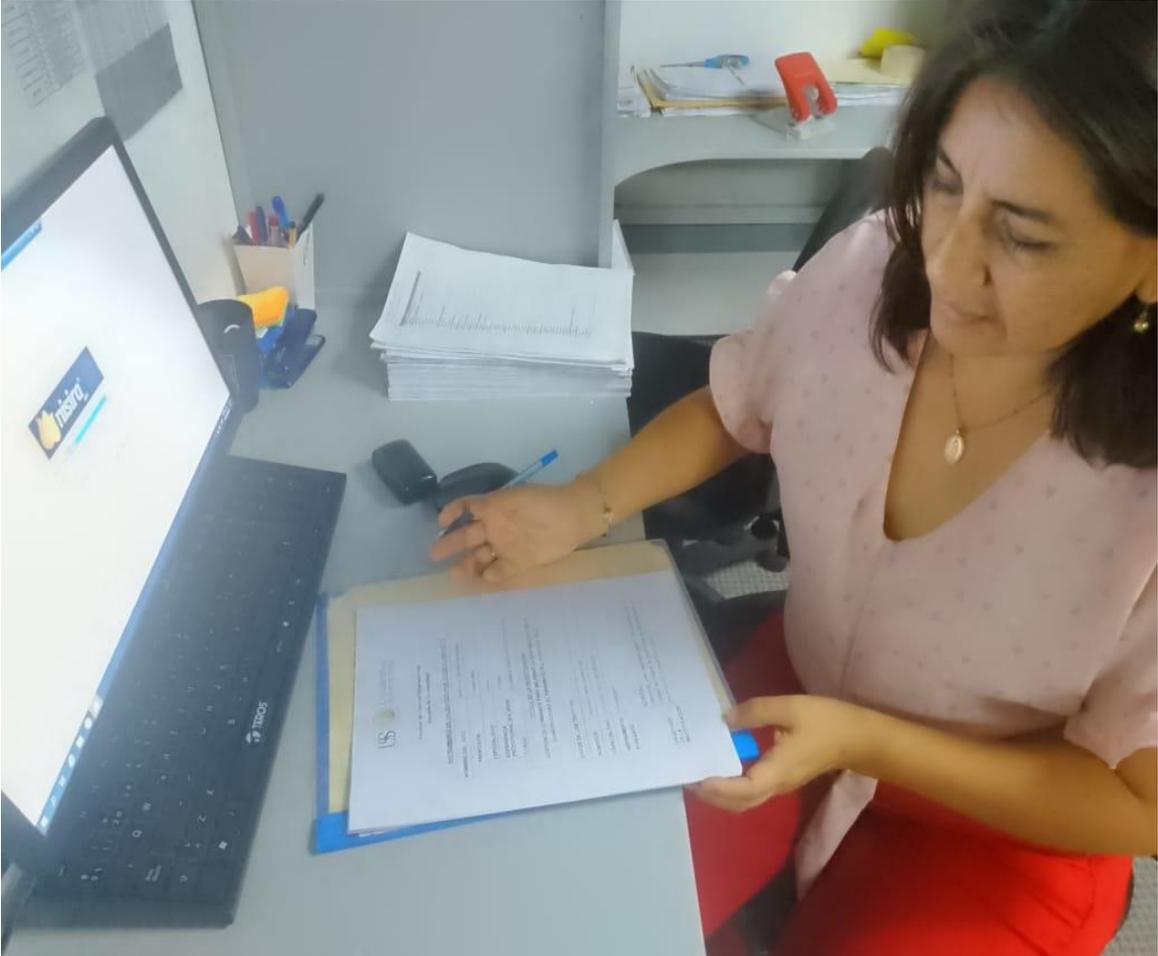
Por el presente, el que suscribe, señora María Rosa Adrianzen Ojeda, representante legal de la empresa: constructora El Páramo E.I.R.L, AUTORIZO al estudiante: Gustavo Iván Montalvo Facho., identificado con DNI N°46897739, estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad, y autor del trabajo de investigación denominado Gestión de cobranza para mejorar la Rentabilidad en la constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023 al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de Gestión de cobranza para mejorar la Rentabilidad en la constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo - 2023, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

CONSTRUCTORA EL PARAMO E.I.R.L

.....
María Rosa Adrianzen Ojeda
R.O.S. GERENTE

María Rosa Adrianzen Ojeda
DNI N°03221406
Representante Legal









NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS

AUTOR

GUSTAVO IVAN MONTALVO FACHO

RECuento DE PALABRAS

10135 Words

RECuento DE CARACTERES

53657 Characters

RECuento DE PÁGINAS

43 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

417.7KB

FECHA DE ENTREGA

Sep 11, 2024 12:15 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 11, 2024 12:16 PM GMT-5**● 23% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 22% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 14% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado



**ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE
SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN**

Código:	F3.PP2-PR.02
Versión:	02
Fecha:	18/04/2024
Hoja:	1 de 1

Yo, Edgard Chapoñan Ramírez, coordinador de investigación del Programa de Estudios de Contabilidad, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de (Pregrado) según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: Gestión De Cobranza Para Mejorar La Rentabilidad En La Constructora El Páramo E.I.R.L, Chiclayo – 2023. Elaborado por el estudiante(s). Montalvo Facho Gustavo Iván.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 23 %, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 13 de septiembre de 2024

Mg. Chapoñan Ramirez Edgard

Coordinador de Investigación

DNI N°43068346