



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

“Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap
S.A.C Ate, 2021-2022”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Jara Hinojosa, Thalia Janet (orcid.org/0000-0002-8408-1359)
Siles Verastegui, Yesenia Liseth (orcid.org/0000-0003-0592-0490)

ASESORA:

Dra. Bernal Cajachuan, Neri Edelinda (orcid.org/0000-0002-2165-4965)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

La presente tesis está dedicada a nuestro Señor Jesús por darnos inteligencia, sabiduría y sobre todo salud para poder culminar nuestra carrera universitaria, también al apoyo incondicional de nuestras madres, por sus esfuerzos y sus palabras de aliento., para cumplir nuestras metas y nuestros objetivos que nos hemos trazado como estudiantes.

Agradecimiento

Queremos agradecer a Dios primeramente por todas sus bendiciones dadas en el transcurso de nuestro ciclo académico y a nuestros docentes por las enseñanzas inculcadas en nuestra formación académica.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, NERI EDELINDA BERNAL CAJACHUAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C Ate, 2021-2022", cuyos autores son SILES VERASTEGUI YESENIA LISETH, JARA HINOSTROZA THALIA JANET, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 25 de Junio del 2023

| Apellidos y Nombres del Asesor: | Firma |
|---|--|
| NERI EDELINDA BERNAL CAJACHUAN DNI: 17888823 ORCID: 0000-0002-2165-4965 | Firmado electrónicamente por: NBERNALC el 03-07- 2023 20:09:08 |

Código documento Trilce: TRI - 0551024





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, JARA HINOSTROZA THALIA JANET, SILES VERASTEGUI YESENIA LISETH estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C Ate, 2021-2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

| Nombres y Apellidos | Firma |
|--|---|
| SILES VERASTEGUI YESENIA LISETH DNI: 43481090 ORCID: 0000-0003-0592-0490 | Firmado electrónicamente por: YSILES el 25-06-2023 21:27:06 |
| JARA HINOSTROZA THALIA JANET DNI: 77096471 ORCID: 0000-0002-8408-1359 | Firmado electrónicamente por: TJARAH el 25-06-2023 21:26:42 |

Código documento Trilce: INV - 1253214



ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|------|
| Carátula..... | |
| Dedicatoria..... | ii |
| Agradecimiento..... | iii |
| Declaratoria de autenticidad del asesor..... | iv |
| Declaratoria de originalidad de los autores..... | v |
| Índice de contenido..... | vi |
| Índice de tablas..... | vii |
| Índice de figuras..... | viii |
| Resumen..... | ix |
| Abstract..... | x |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| II. MARCO TEÓRICO..... | 4 |
| III. METODOLOGÍA..... | 11 |
| 3.1.Tipo y diseño de investigación..... | 11 |
| 3.2.Variables y operacionalización..... | 11 |
| 3.3.Población, muestra y muestreo..... | 11 |
| 3.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 12 |
| 3.5.Procedimientos..... | 13 |
| 3.6.Métodos de análisis de datos..... | 13 |
| 3.7.Aspectos éticos..... | 13 |
| IV. RESULTADOS..... | 15 |
| V. DISCUSIÓN..... | 23 |
| VI. CONCLUSIONES..... | 27 |
| VII. RECOMENDACIONES..... | 28 |
| REFERENCIAS..... | 29 |
| ANEXOS..... | 36 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| TABLA 1: Ratios de gestión | 16 |
| TABLA 2: Políticas de cuentas por cobrar..... | 17 |
| TABLA 3: Morosidad de las cuentas por cobrar..... | 19 |
| TABLA 4: Ventas netas..... | 19 |
| TABLA 5: Políticas de crédito..... | 21 |
| TABLA 6: Políticas de cobranza..... | 22 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| FIGURA 1 Políticas de cuentas por cobrar..... | 18 |
|--|----|

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general analizar la situación de las cuentas por cobrar de la empresa comercial Inversiones World Trap S.A.C, esta empresa al igual que muchas no cuenta con políticas de créditos y cobranzas, de esta manera el nivel de morosidad es elevado, esta investigación es tipo axiomático-deductivo, de diseño no experimental, con corte transversal–descriptivo, de enfoque cuantitativo siendo la población los diversos documentos contables, estados de cuentas bancarias y los estados financieros de los periodos 2021 y 2022., tuvo como muestra las cuentas bancarias, registro de ventas, registro de las cuentas por cobrar del periodo 2021- 2022, y la entrevista realiza al Gerente General, de un muestreo no probabilístico por conveniencia de definición y como técnica e instrumento utilizado la guía de observación, la ficha de análisis documental y la entrevista, tuvo como resultado que la empresa no cuenta con políticas créditos y cobranzas establecidas, es por ello, que tiene un ineficiente control al momento de evaluar un crédito y brindarlo. En conclusión, la empresa necesita cumplir ordenadamente las políticas de créditos y cobranzas que le permitan reducir su nivel de morosidad.

Palabras clave: Políticas de crédito, manual de procedimientos, cuentas por cobrar, morosidad, ratios de gestión.

ABSTRACT

The present investigation had as general objective to analyze the situation of the accounts receivable of the commercial company Inversiones World Trap S.A.C, this company like many does not have credit and collection policies, in this way the level of delinquency is high, this The research is axiomatic-deductive, of a non-experimental design, with a cross-descriptive section, with a quantitative approach, the population being the various accounting documents, bank account statements and financial statements for the periods 2021 and 2022., had as a sample the accounts records, sales records, records of accounts receivable for the period 2021-2022, and the interview with the General Manager, from a non-probabilistic sample for convenience of definition and as a technique and instrument used the observation guide, the analysis sheet The documentary and the interview resulted in the company not having established credit and collection policies, which is why it has inefficient control when evaluating a credit and providing it. In conclusion, the company needs to comply in an orderly manner with credit and collection policies that allow it to reduce its level of delinquency.

Keywords: Credit policies, procedures manual, accounts receivable, delinquency, management ratios.

I. INTRODUCCIÓN

En un contexto internacional y ante los acontecimientos provocados por la covid-19, donde la falta de efectivo de las diversas empresas ha provocado una mala administración de las facturas por cobrar, como resultado los recursos económicos monetarios no se manejaron eficaz y eficientemente dentro de las diversas organizaciones, estos acontecimientos reflejaron que las empresas no están realizando sus obligaciones planificadas, provocando una inestabilidad y una baja competitividad ante las demás empresas, es por ello, la importancia de tener una buena gestión del activo circulante, porque esto implica realizar las diversas actividades de las empresas con el fin de cumplir con las metas trazadas (Surikova et al., 2022).

Las empresas en el Perú han tenido un crecimiento económico considerable, por ende, el crecimiento en su flujo económico, recientemente las ventas se han incrementado notablemente en los diversos escenarios económicos, pero es importante determinar los diferentes parámetros que influyen en las empresas para que estas tengan la liquidez suficiente y afrontar sus obligaciones financieras, con sus colaboradores y proveedores. Por ello el valor del buen funcionamiento de las facturas por cobrar, estas deben de cumplirse en plazos no mayores a 45 días, para así poder cubrir las operaciones más relevantes que se manifestaron en una compañía (Vásquez et al., 2021).

Las empresas peruanas tienen por costumbre financiarse con créditos para realizar su actividad económica, estas empresas vienen a ser Mypes empresas, de modo que la economía se mantenga en circulación, generando empleo, sin embargo, el incremento de financieras y la competencia vienen a formar un reto competitivo, es por ello, que muchas financieras brindan los créditos a los diversos clientes, buscando mecanismos para que los clientes no incurran en la morosidad, es por ello, aplicar las diversas políticas de evaluación y crédito para evitar posibles riesgos de incumplimiento de pago y el crecimiento del nivel de morosidad (Hinostroza, 2021).

El no tener una buena rotación de cobranzas ha provocado la falta de efectivo a muchas empresas, esto es consecuencia de muchos créditos comerciales a sus diversos clientes, estas empresas no ponen fecha límite de

cobranza y esto generó retrasos al momento de cobrar una factura, por ello es importante aplicar diversas técnicas y herramientas que permitan tener una eficaz gestión al momento de realizar las cobranzas de los créditos. Se resalta la importancia de que todas las empresas tengan el dinero necesario, para así poder realizar los pagos de sus deudas y obligaciones de las diversas operaciones en el tiempo oportuno. Por otro lado, el gestionar las cuentas por cobrar abre un panorama con diversas opciones para la toma de decisiones (González y Sanabria, 2018).

Las pequeñas empresas de los diversos distritos de Lima Este, no establecieron buenas políticas de cobranzas, como consecuencia estas influyen en el activo circulante de una organización, por lo tanto, estas empresas podrán solventar sus deudas y acceder a créditos financieros con el único fin de generar rentabilidad y el crecimiento financiero económico de la empresa, para ello implementaron pautas que permitieron una buena estrategia de cobranza. De esta manera las empresas mostraron un estado financiero limpio sin salvedades con el fin de acceder a diversos créditos. Ya que es mejor trabajar con capital de terceros que con el capital propio. Donde las transacciones comerciales facilitan la relación entre cliente y el vendedor, y así no haya un descontrol con los créditos o las facturas por cobrar ya que, a menor comprobantes por cobrar mayor será el efectivo que obtenga la entidad (Mantilla y Huanca, 2020).

El problema identificado en la empresa Inversiones World Trap S.A.C., es que esta no cuenta con una buena política de cobranza tanto así que sus créditos otorgados superan los 30 días hábiles, y esto genera poca rotación del inventario, no trabajar con capital propio de la empresa, desorden documentario, no cumplir con sus obligaciones de pago y pérdidas de oportunidades para futuras inversiones. En este caso en la empresa World Trap se detectó que muchas de las facturas por cobrar pertenecían a personas que tienen un vínculo amical con el dueño.

En cuanto a esto se planteó el problema general: ¿Cuál es la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022?, contando con problemas específicos como: ¿Cuáles son los ratios de gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022?, ¿Cuáles son las políticas de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022?, ¿Cuánto es la morosidad de las

cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022?, ¿Cómo una propuesta de políticas de créditos y cobranzas mejora la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022?

Por tanto, como justificación práctica tuvimos, que esta investigación brindó una herramienta fundamental a la empresa, permitiendo tener un mejor proceso de ventas la cual ayudará a la empresa con la buena gestión de créditos y cobranzas y esta pueda cumplir con sus metas y objetivos trazados (Santiago et al.,2018).

En cuanto a nuestro objetivo general: Analizar la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022; y como objetivo específico tuvimos: Evaluar los ratios de gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022, Describir las políticas de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022, Identificar la morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022 y Proponer políticas de créditos y cobranzas para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022.

Según, Bilbao y Escobar (2020) mencionó que no todas las investigaciones necesitan de una hipótesis, más que nada dependerá de la perspectiva de la investigación y de los alcances que ésta tiene. Muchas investigaciones descriptivas no siempre llevan hipótesis.

II. MARCO TEÓRICO

En la siguiente investigación se expuso las diversas bases teóricas y los antecedentes que son considerados como precedentes de nuestro tema a investigar desde un nivel nacional e internacional.

Castañeda y Ortega (2019), en su investigación para analizar las cuentas por cobrar de una empresa que comercializan equipos de seguridad, donde su objetivo fue aplicar las normas en la cual permitió alcanzar información y soluciones de manera eficaz, mejorando el rendimiento financiero de la compañía a través de los estudios en las deudas por cobrar. Aplicando una secuencia de la información descriptiva, correlacional y datos con un enfoque cualitativo en la cual se examinó el estado financiero de la empresa para la verificación de la problemática en cuanto a las facturas pendientes por cobranza de la empresa IMPORSAGA S.A. La herramienta y el instructivo que se utilizó en esta investigación es la recaudación de los datos mediante la entrevista, mediante un formulario para un conjunto de individuos dentro de una determinada área específica en la cual deben tener relación directa con el problema. Se tuvo como conclusión que la falta de dinero en efectivo en una compañía es ocasionada por la carencia de amortización de las deudas por parte de sus clientes, esto generó que las cancelaciones de sus responsabilidades no se realicen en su determinado tiempo, ocasionando que la empresa mantenga e incremente sus deudas, generando que las multas e interés sean mayores por el incumplimiento de las deudas pendientes de pago.

Por otro lado, López et al. (2019), en su trabajo, se estudió las cuentas por cobrar en las compañías constructoras, el objetivo primordial fue examinar el efecto que tienen las facturas por cobrar en la empresa Constructora Trivisa Cía. Ltda. Este trabajo tuvo una secuencia descriptiva, de campo y documental, basándose en una estructura con un panorama cualitativo que permitió describir el problema con respecto al efecto financiero que se presentó en las facturas pendientes y por pagar de la constructora. Con el fin de establecer las reglas y los procedimientos de una entidad. La técnica de la investigación utilizada fue la entrevista para la recolección de la información actual de la empresa. teniendo como conclusión que la empresa ya cuenta con políticas de cobros y pagos, en las cuales son verificados periódicamente; pero cabe resaltar que no son las más adecuadas ya que existe

demasiada morosidad en su cartera de clientes, todo lo contrario, a la cartera por pagar donde los accionistas aportan capital para los diversos pagos de la empresa.

Según, Abuhommous y Mashoka (2018), en su estudio para analizar la dinámica de las facturas por cobrar en las organizaciones, tuvo como fin investigar la política de crédito de la empresa en un determinado periodo. Tipo de estudio empírico ya que, se centra en explicar del porqué de las decisiones, las herramientas utilizadas en este artículo son la de publicidad para el crédito comercial con el fin de aumentar las ventas creando una base de datos de los clientes, utilizando el enfoque flexible mediante la creación de la buena voluntad. Como resultado final mostró el impacto positivo en activar el capital corriente sobre la rentabilidad y el valor de las empresas. Este estudio fue motivado para descubrir los objetivos de las cuentas por cobrar y sus componentes para optimizar las decisiones en las empresas.

En cambio, Chiriani et al. (2020), en su trabajo estudiado políticas de crédito y cobranzas en las organizaciones pequeñas, tuvo el objetivo de analizar la gestión de las políticas de créditos y cobranza de las pequeñas empresas, la metodología empleada fue de enfoque cuantitativo donde tuvo como diseño no experimental de corte transversal y descriptiva, su muestreo fue probabilístico utilizando como herramienta la encuesta online y el cuestionario, tuvo como técnica el uso de Microsoft Excel (2013), como conclusión fue que la mayor parte de las empresas comercializan sus ventas al crédito, estas no aplican políticas de créditos y cobranzas.

De la misma manera, Peñate et al. (2020), en su investigación la administración de las cuentas por cobrar en las pymes, utilizó un enfoque metodológico de un carácter combinado (mixto), como problemática se encuentra el crecimiento de la morosidad de los clientes donde se busca promover políticas, estrategias que reduzcan la morosidad. Como resultado se mostró el acelerado crecimiento de las facturas por cobrar, ciclos de inventario y el deceso de las facturas por cobrar, teniendo como conclusión estructurar lineamientos oportunos para potenciar los créditos otorgados.

Por otro lado, en la investigación nacional, Villavicencio et al. (2022), en su investigación estudiada a la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa de transporte de Trujillo, teniendo como objetivo precisar el efecto de las políticas de

cobranzas con el fin de que la compañía de transporte de Trujillo obtenga la liquidez necesaria. Esta investigación utilizó la metodología no experimental, con un corte transversal y su enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo. La herramienta usada fue documental con el fin de examinar cada una de las variables de periodos 2015 y 2019, y se llega como conclusión que la entidad no tuvo una buena gestión de las cobranzas, por tanto, carece de efectivo para poder afrontar con sus obligaciones.

Además, Bueno y Arias (2022), en su trabajo de investigación a la morosidad de las cajas municipales en el sector micro empresarial, sostuvo como objetivo el estudiar y cotejar el grado de demora que tiene una cuenta pendiente de pago, para ello, ver el antes y después de la crisis sanitaria. Su método de estudio fue de corte longitudinal, con un enfoque deductivo y de tipo básico, su nivel de concordancia y delimitación no experimental. La herramienta utilizada fue datos de la SBS, su población fue con datos referentes a las cajas municipales del Perú, en donde su hipótesis de la investigación fue la prueba estadística, para ello, como conclusión se tuvo que sí existe diferencias entre la cantidad de morosidad antes y después de la pandemia.

En tanto, Mamani et al. (2021), en su estudio la morosidad en una pequeña cooperativa de ahorro y crédito, obtuvo por finalidad expresar los componentes socioeconómicos que inciden en la tardanza de una cooperativa de ahorro y préstamo, como tipo de investigación es cuantitativa correlacional, aplicada, con una comunicación altamente relevante con la demora, un coeficiente de Pearson de 0.519. Esta investigación llega a la conclusión que debido a la pandemia ocasionada por el Covid -19 los asociados a la empresa no cumplieron con sus obligaciones de pago, por ello la importancia de considerar riesgos cuando se analizan los créditos, con el propósito de que estos sean devueltos.

Asimismo, Flores y Naval (2018), en su trabajo la gestión de cuentas por cobrar de las empresas del sector industrial, donde su objetivo fue determinar la conexión que hay entre la administración de las cobranzas y la productividad de las organizaciones en el área industrial, como metodología utilizó un diseño no experimental que es de un tipo de análisis descriptivo-correlacional utilizando el corte transversal, es retrospectivo. También empleó el análisis de correlación de R de Pearson producto de ello las variables que utilizó son altamente significativas, rechazando su hipótesis nula, esta investigación concluye que si hay relación entre

las cobranzas y la productividad económica de las organizaciones industriales que estiman en el mercado de valores.

Por otro lado, García (2018), en su trabajo de investigación análisis de las cuentas por cobrar en la banca pública ecuatoriana, donde tuvo por objetivo analizar la morosidad de la cartera de crédito de la banca pública de Ecuador, teniendo como paradigma cualitativo-cuantitativo, con una investigación de campo, utilizando como instrumento el cuestionario, el balance y los estados financieros de las diversas instituciones, con un análisis estadístico, como método inductivo-deductivo, utilizando tablas y gráficos, de tipo descriptiva, como metodología utiliza el análisis llegando como conclusión que la que la entidad tiene problemas de liquidez que se identifica en el sistema, influyendo en la morosidad.

Asimismo, Soria (2021), en su estudio de investigación de la morosidad en las entidades en la región de Latinoamérica, donde las más afectadas son las micro y pequeñas empresas, el objetivo es determinar las causas que provocan el retraso de los pagos a las entidades financieras, cabe mencionar que las financieras fueron afectados de manera drástica por el Covid-19, la metodología que utilizo es cuantitativa con un enfoque correlacional, para poder hallar la diferencia de la cartera vencida entre los distintos años, para después detallar las fracciones que llegó a pasar a la siguiente etapa. este estudio se apoyó con el cuestionario, que permitió indagar la realidad del problema que muchos empresarios atraviesan, y de esta manera determinar los factores que causan el impacto de mora para las financieras, este estudio también utilizó las encuestas para poder saber a fondo los problemas que atraviesan los empresarios y saber cuál es el actual problema del porqué el retraso de los pagos al sistema financiero. Como conclusión se tuvo que las microempresas son fundamentales para el desarrollo económico de un país, es por ello, que los bancos deben priorizar a este sector ya que son la base fundamental para el crecimiento económico de una nación, por otro lado las micro y pequeñas empresas deben tener una buena cultura financiera, y estar constantemente capacitados para poder tomar buena decisiones y no incurrir en moras a terceros, es indispensables que las microempresas tengan un dinero de reserva para casos de emergencias y de esta manera pueda cubrir situaciones que se presentan.

Por otro lado, Gutiérrez et al. (2021), en su investigación para analizar las

políticas de crédito y cobranza de un supermercado en Nicaragua, tuvo como fin aplicar parámetros que permitan mejorar las políticas de crédito y cobranzas, evitando la morosidad, su investigación fue de tipo aplicada, con enfoque cualitativo, como instrumento utilizó la entrevista, la guía de observación y la revisión documental, utilizando el muestreo no probabilístico, teniendo como resultado que la empresa no aplica todas políticas de crédito y cobranzas establecidas por la empresa, por ende la empresa tiene morosidad en sus cuentas por cobrar.

Según Cuesta et al. (2019), en su trabajo de investigación de crédito y cobranzas en una empresa de seguros tuvo como objetivo analizar el área de crédito y cobranza de la empresa, como metodología usó un enfoque cuali-cuantitativo, descriptiva, la técnica utilizada fue cuestionario, llegando a la conclusión que la empresa tiene deficiencias en sus registros contables y custodia de cartera, no existe políticas de cobro ni de créditos.

Según, Neyra et al. (2021) en su investigación a una empresa de servicios en la localidad de Jaén tuvo como objetivo analizar y diseñar un manual de procedimientos de crédito y cobranzas para reducir la morosidad en la empresa, el método que utilizó fue cuantitativo, investigación tipo aplicada, descriptivo, diseño no experimental, la conclusión es realizar un manual de procedimientos de créditos y cobranzas que permita gestionar las cuentas por cobrar.

Por tanto, Zambrano et al, (2019) en su investigación a una empresa comercial minorista tuvo como objetivo evaluar el sistema de control y mejorar los créditos de la empresa mediante una auditoría interna, tuvo un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo, herramienta utilizó fue el cuestionario, la entrevista y la encuesta, utilizó como diseño documental, técnica observación, tipo descriptiva y explicativa, teniendo como conclusión que la empresa no tiene establecida su estructura organizacional para realizar los créditos y las cobranzas respectivas.

Asimismo, Fernández et al, (2022), en su trabajo de investigación para establecer estrategias para reducir la morosidad en una empresa de alojamiento en la ciudad de Colombia que tuvo como objetivo determinar la morosidad y elaborar estrategias de cobranzas para disminuir el nivel de morosidad, la investigación es de tipo no experimental de corte transversal, el diseño descriptivo, correlacional, cuantitativo, tuvo como técnica el cuestionario, llegando a la conclusión que las

estrategias empleadas por la empresa no fueron correctamente establecidas, llegando a obtener deudas mayores.

Por tanto, Morales & Carhuancho (2020), en su investigación estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar de una empresa, donde tuvo como objetivo proponer estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar de la compañía Aquasport SAC, utilizó un enfoque mixto, de investigación proyectiva de nivel comprensivo, método deductivo, las técnicas que utilizaron fueron la entrevista, análisis documental, guía de entrevista, llegando a la conclusión que utilizar indicadores financieros permiten medir la eficacia de las cuentas por cobrar y así mejorar su proceso.

Finalmente, Guerrero et al. (2021), en su investigación de créditos y morosidad del distrito de Tocache-San Martín, tuvo como objetivo determinar el efecto de la gestión de política de créditos y su comportamiento en la morosidad de la compañía, su estudio fue de tipo aplicada, diseño no experimental, enfoque cuantitativo de corte transversal y descriptivo, como población y muestra tuvo el análisis documental y la entrevista, llegando a la conclusión que la empresa no ejerce de manera correcta sus políticas de créditos incrementando los índices de morosidad, por ello, la entidad implementó estrategias utilizando los diversos indicadores de morosidad, concluyendo que al aplicar estas estrategias con los diversos indicadores se genera el correcto resultado en cuanto a la cartera de morosidad.

Una vez encontrado las diversas investigaciones que tienen relación con nuestro tema a investigar. Fijamos las bases teóricas, teniendo como nuestra variable al análisis de las cuentas por cobrar, que consiste en utilizar diversas herramientas contables que permitan tener la inspección de las facturas pendientes de cobro, para que la empresa tenga un buen desempeño y se pueda llegar a una buena toma de decisiones (Estupiñán, 2020).

Se fijaron las pautas de las cuentas por cobrar en tres dimensiones: ratios de gestión, políticas de las cuentas por cobrar y morosidad de las cuentas por cobrar.

En cuanto a los ratios de gestión, son aquellos grupos de operaciones, en el cual se realizan diversas actividades para organizar y controlar diversos materiales que una empresa pueda necesitar con el fin de tener una buena gestión de

provisiones y compras en los plazos establecidos (Laza y de Guevara, 2022).

En cuanto al plazo promedio de cobranza, nos indica el tiempo que se demorará las cuentas por cobrar en efectivo. Esto depende, según los días de haber otorgado el crédito. Este periodo va a depender en los términos en los cuales la empresa ha brindado el crédito (Sánchez, 2021).

El ciclo operativo, es aquel que surge de las ventas que posteriormente se traslada al inventario para así convertirse en la cartera de clientes. Este ciclo operativo refleja que la entidad tiene un determinado tiempo para producir, vender y cobrar un determinado producto a sus respectivos clientes (Trujillo y Martínez, 2020).

Finalmente, el Ciclo de conversión del efectivo es aquel que permite conocer la gestión de los procesos y los tiempos que utiliza la empresa en la rotación de sus activos, esta conversión del efectivo muestra si la organización tiene la capacidad de ocasionar su propio efectivo y acceder a créditos financieros (Díaz y Ramón, 2021).

Las políticas de las cuentas por cobrar, son aquellas estrategias, procesos, reglas, herramientas que utiliza una empresa para gestionar, administrar las ventas dadas al crédito y así prevenir riesgos económicos para la empresa (Díaz y Flores 2021).

Como primer indicador tuvimos al manual de procedimientos, que viene a ser aquel que brinda la información de los lineamientos puntuales que tiene una empresa y los parámetros que se debe utilizar para cada labor asignada, este manual de procedimientos ayudará a cumplir las funciones del trabajador en disciplina (Shaun, 2021).

Con respecto a la política de cobro, son aquellas estrategias que utiliza una empresa, desde no hacer nada si un determinado cliente no cumple con el pago de la factura, hasta utilizar diversos medios para hacerle saber que tiene pendiente un cobro con la empresa, estos lineamientos que utiliza sirven para saber cómo la empresa maneja los cobros a los diferentes clientes (Macías, 2023).

El nivel de morosidad, es la tardanza, demora e incumplimiento que tiene una sociedad, en el cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el comprobante de pago al llegar a su fecha de vencimiento, estas son conocidas como morosas (Brachfield y Marqués, 2022).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Esta tesis de investigación fue de tipo aplicativo, ya que, nuestro objetivo primordial se centró en hallar y detectar una solución a un determinado problema para darle la solución respectiva, ya sea una organización, empresa y la misma comunidad (Ramírez y Calles, 2021). Asimismo, esta tesis contó con un planeamiento cuantitativo, porque se empleó una organización secuencial en todos los procedimientos permitiendo plantear objetivos más precisos con el único fin de medir las variables y realizar las preguntas de investigación que ayudarán al cumplimiento de la investigación (López, et al., 2020).

3.1.2. Diseño de investigación

Esta tesis se realizó en forma no experimental de tipo transversal, ya que la variable de estudio no será expuesta a manipulaciones, por ello la variable se analizó en su contexto natural sin que el investigador cambie la información del estudio, para que finalmente se pueda obtener un mejor resultado en la investigación. (Hernández, et al., 2018).

Finalmente, la tesis desarrollada empleó un diseño descriptivo, para lo cual se describió la realidad del estudio, con el único objetivo de dar a conocer la verdad, a fin de que el lector pueda interpretar con mayor facilidad la mencionada investigación. (Niño, 2019).

3.2. Variables y operacionalización

Variable independiente cuantitativa: Análisis de las cuentas por cobrar

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

Se define como población a un colectivo o también a un universo de diferentes ideas, conjuntos, objetos o probablemente acontecimientos, pero estas son denominadas a gran escala que

corresponden a tener mismas características que se combinan entre sí (Plata, 2019).

Para la variable análisis de las cuentas por cobrar la población se conformó por los documentos contables, estados de cuentas bancarias y los estados financieros de los periodos 2021 y 2022.

- **Criterios de inclusión:** documentos contables, estados de cuentas bancarias y los estados financieros de los periodos 2021 y 2022.
- **Criterios de exclusión:** Es la parte de los estados financieros y los documentos contables que no se relacionan con nuestra variable del análisis de las cuentas por cobrar.

3.3.2 Muestra

En la tesis realizada se utilizó una muestra que estaba constituida por las cuentas bancarias, registro de ventas, registro de las cuentas por cobrar del periodo 2021- 2022, y la entrevista al Gerente General de la empresa Inversiones World Trap S.A.C., ya que estos documentos son de fuente primaria para nuestra investigación.

3.3.3 Muestreo

La tesis, fue de tipo muestreo no probabilístico por conveniencia de definición, en la cual determinamos la población a estudiar que nos permitió tener un muestreo que generalice los resultados que se obtuvieron de la población, para tener una muestra adecuada para la investigación (Alperín y Skorupka, 2019).

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El título de nuestra tesis fue “Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-202” tuvo como técnica el análisis documental, observación y la guía de entrevista, la cual permitió recolectar los datos utilizando la guía de observación, la ficha de análisis documental y la entrevista; la cual no permitió plantear nuestros objetivos, estas técnicas e instrumentos son métodos muy utilizados para analizar diversas documentaciones, ya que, proporcionan una información más detallada y completa para realizar una investigación que muestre resultados

confiables y seguros (Salvador y Arquero, 2021).

3.5. Procedimientos

Como punto principal, se solicitó el permiso al gerente general de la empresa para analizar la información que nos permitió recabar datos para la elaboración de nuestra tesis, luego se coordinó con el contador de la empresa, para brindarnos información sobre los estados de cuentas bancarias, las ventas realizadas al crédito y los estados financieros de los periodos 2021 y 2022. Estos documentos nos permitieron analizar las cuentas por cobrar de la empresa y también realizamos una guía de entrevista al gerente general. Estos resultados fueron plasmados en gráficos o tablas, con el fin de llegar a un análisis y una explicación para las conclusiones y las recomendaciones respectivas de nuestra tesis.

3.6. Métodos de análisis de datos

La tesis tuvo como método axiomático-deductivo, asimismo, se utilizó las diversas tablas y barras gráficas, acompañado del programa Excel, estos nos sirvieron para desarrollar los cálculos numéricos que brindaron una interpretación clara de los resultados obtenidos.

3.7. Aspectos éticos

En esta tesis se consideraron los principios éticos, los cuales están estipulados en el Código de ética de la Universidad César Vallejo (2020).

Los cuales son:

Anonimato: la tesis nos mostró los datos personales de los colaboradores que respondieron al cuestionario.

Confidencialidad: la tesis se realizó por los estudiantes y perfeccionada por docentes universitarios, teniendo acceso a la información que es confidencial y no será compartida en ninguna plataforma.

Autonomía: los colaboradores tuvieron la opción de decir si desean formar parte de la investigación.

Beneficencia: la tesis brindó información necesaria y oportuna de los diversos conocimientos que se encuentran en nuestro trabajo.

Libertad: cada investigador tuvo el libre albedrío de buscar la información en las diversas plataformas, para obtener datos de fuentes confiables.

IV. RESULTADOS

La investigación se efectuó en la empresa Inversiones World Trap S.A.C. con RUC: 20601520487 domiciliada en Ate Lima, World Trap S.A.C., se dedica a la comercialización de trapos industriales.

La empresa realiza sus actividades comerciales, teniendo como método brindar un crédito de un plazo no mayor a 30 días calendarios, se resaltar que, en los últimos periodos, la empresa ha venido otorgando créditos a personas allegadas al gerente, teniendo como consecuencia elevadas cuentas por cobrar, que a su vez no tuvieron una buena gestión para el cobro respectivo. Es por ello, la necesidad de realizar la gestión de las cuentas por cobrar teniendo como dimensión los resultados de las ratios de gestión, las políticas de las cuentas por cobrar y el nivel de morosidad que incurre en la empresa.

4.1. Evaluar los ratios de gestión

Tabla 1

Ratios de gestión

| Ratios | Aplicación de fórmula | | Resultado | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------|-------|
| | 2021 | 2022 | 2021 | 2022 |
| Rotación de cuentas por cobrar = | | | | |
| $\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$ | $\frac{273,449}{89,079.50}$ | $\frac{268,392}{94,329.50}$ | = 3 | = 3 |
| Plazo promedio de cobranza = | | | | |
| $\frac{360}{\text{RCC}}$ | $\frac{360}{3.07}$ | $\frac{360}{2.80}$ | = 117 | = 126 |
| Ciclo operativo = | | | | |
| Días de inventario + Días de cuentas por cobrar | 35+ 117 | 60 + 126 | = 152 | = 186 |
| Ciclo de conversión del efectivo = | | | | |
| Ciclo operativo – Días de cuentas por pagar | 152 - 6 | 186 – 5 | = 146 | = 181 |

Interpretación: La tabla 1 reflejó que la rotación de cuentas por cobrar en la empresa es muy baja, debido a una falta de gestión de créditos y cobranzas., Para el plazo promedio de cobranzas los valores son muy elevados, ya que, pasa los días establecidos para realizar la cobranza y obtener el efectivo, en cuanto al ciclo operativo los días empleados para realizar la compra del inventario, la venta de producto y el cobro sobre pasa los días permitidos para una buena eficacia en cuanto a los procesos operativos de la empresa., en cuanto al ciclo de conversión del efectivo los resultados superan los valores óptimos que necesita una empresa para financiarse con su propio capital, requiriendo así de un financiamiento con terceros. Con estos datos se puede identificar que la empresa excede los días establecidos para cumplir su proceso de cobranza, de esta manera los resultados obtenidos reflejan la falta de políticas de créditos y cobranzas.

4.2. Describir las políticas de las cuentas por cobrar

Tabla 2

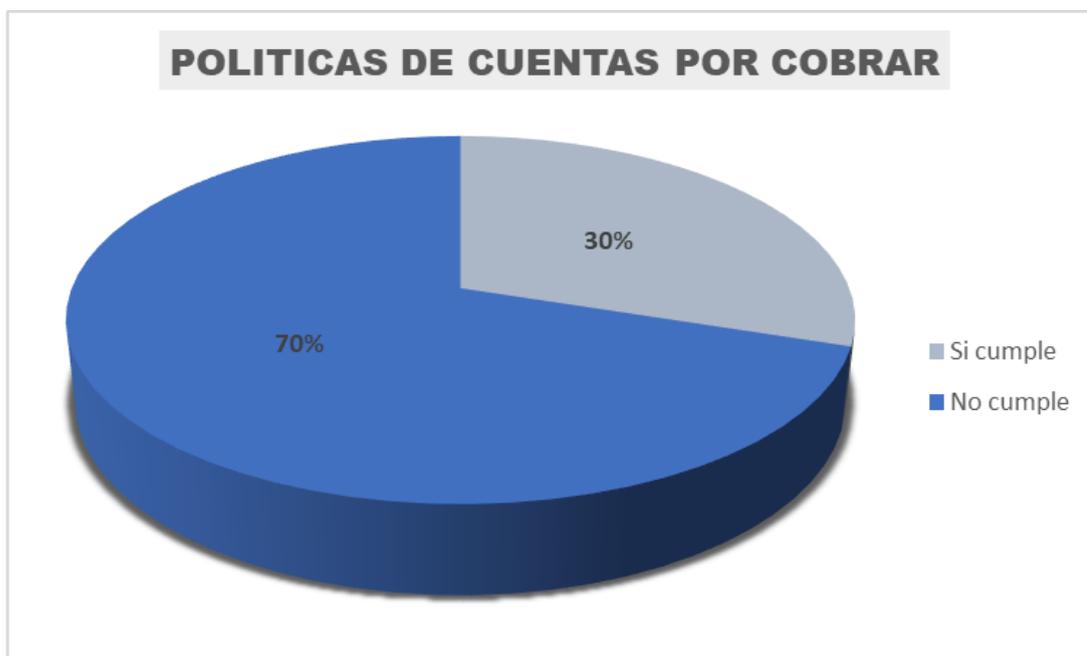
Políticas de cuentas por cobrar

| Ítem | Cumplimiento | | Observaciones |
|--|--------------|----------|--|
| | Sí | No | |
| 1. La empresa controla la emisión y el vencimiento de crédito otorgado | | x | |
| 2. La empresa utiliza para sus cobranzas un manual de procedimientos | | x | En proceso de implementar un manual. |
| 3. La empresa evalúa o da seguimiento a los créditos otorgados | | x | En proceso para un análisis más exhaustivo |
| 4. La empresa envía notificaciones sobre las deudas pendientes de cobro | x | | |
| 5. La empresa efectúa sanciones a los clientes morosos | | x | La empresa incentiva a brindar mayor cobertura de crédito. |
| 6. La empresa brinda facilidades de pago a los clientes con cuentas pendientes de cobranza | x | | |
| 7. La empresa otorga créditos con respaldo de un documento como aval | | x | |
| 8. La empresa aplica políticas y normas de cobranza constantemente | | x | No, solo cuando las ventas son mayores de 5,000. |
| 9. La empresa sanciona al personal de crédito y cobranzas por el incumplimiento de políticas de ventas | | x | Primero se capacita al personal. |
| 10. La empresa reporta créditos otorgados a clientes directos (familiares) | x | | |
| Total, ítem | 3 | 7 | |

Nota: Se muestra la guía de observación de las políticas de cuentas por cobrar obtenidas de nuestra guía de entrevista al gerente general.

Figura 1

Políticas de cuentas por cobrar



Interpretación: según la figura 1 la guía de entrevista al gerente, se obtuvo como resultado que el 70% de sus respuestas manifiestan el incumplimiento de políticas de las cuentas por cobrar, mientras tanto solo con un 30% si cumple con ciertas políticas de cobranzas y créditos establecidas por el gerente, mostrando así la relevancia de tener un manual de procedimientos de políticas de créditos y cobranzas, para una buena gestión de las cuentas por cobrar.

4.3. Identificar la morosidad de las cuentas por cobrar

Tabla 3

Morosidad de las cuentas por cobrar

| Ratios | Aplicación de fórmula | | Resultado (%) | |
|---|---------------------------|--------------------------|---------------|------|
| | 2021 | 2022 | 2021 | 2022 |
| Nivel de morosidad = Cartera de crédito vencida / cartera de crédito total | $\frac{108,159}{273,449}$ | $\frac{80,500}{268,392}$ | 40 | 30 |

Nota: El valor del nivel de morosidad se determinó mediante una fórmula y los resultados se muestran en porcentajes.

Interpretación: En la tabla 3 se identificó que el nivel de morosidad es muy elevado en ambos periodos, debido a falta de políticas de créditos y cobranzas. Estos resultados nos muestran la deficiencia en cuanto a los procesos que la empresa tiene que seguir respecto a sus ventas, créditos y cobranzas, ya que, los porcentajes son elevados para ambos periodos.

Tabla 4

Ventas netas

| Análisis Horizontal | Aplicación de fórmula | | Resultado | |
|-----------------------------|-----------------------|---------|-------------|-----------|
| | 2021 | 2022 | %Horizontal | Variación |
| Ventas netas anuales | 436,354 | 475,684 | 9 | 39,330 |

Nota: Las ventas netas anuales mediante el análisis horizontal.

Interpretación: En la tabla 4 refleja los ingresos obtenidos del periodo 2021 y

2022, donde se refleja una variación positiva de las ventas de 39,330 soles, la cual, se representa en un 9%, debido a la reactivación de las actividades comerciales, ya que, muchas empresas se encontraban paralizadas por la crisis económica causada por el covid-19. Estos resultados nos muestran que la empresa genera buenos ingresos, y tendría mejores resultados que si aplicara políticas de crédito y cobranza.

4.3. Proponer políticas de crédito y cobranzas para la mejora de la gestión de cuentas por cobrar

Tabla 5

Políticas de crédito

| Políticas de crédito |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. La empresa debe solicitar los siguientes documentos para otorgar el crédito: referencias bancarias, referencias comerciales, las 3 últimas declaraciones mensuales y el reporte tributario del cliente y la ficha ruc.2. La empresa debe revisar la documentación que sea completa y verídica para el crédito respectivo, investigando los antecedentes crediticios financieros si el cliente es nuevo solo podrá acceder a un crédito después de haber hecho 3 compras al contado o según los resultados de sus evaluaciones.3. La empresa no concederá créditos a clientes morosos o que tiene deudas pendientes con la empresa los cuales no se haya llegado a ningún acuerdo.4. La empresa debe elaborar e informar las condiciones de crédito a través de un contrato con especificaciones y ser firmadas por ambas partes, donde estipule el plazo de crédito de 15, 30 y 45 días calendarios, y que los pagos sean a través transacciones bancarias y en caso no se cumpla con el pago del crédito se procederá a instancias judiciales.5. la entrega de la venta crediticia se puede realizar en el domicilio fiscal del cliente con previa coordinación de ambas partes con la respectiva firma de la recepción. |

Interpretación: En la Tabla 5 se detalla las políticas de crédito que debe cumplir la empresa al momento de efectuar una venta al crédito, para no tener niveles altos de morosidad, ya que, esto perjudica a la empresa provocando retrasos tanto como en sus procesos operativos y administrativos, al proponer estas políticas se pretende mejorar los procedimientos que se debe emplear al momento de efectuar una venta al crédito.

Tabla 6

Política de cobranza

| POLÍTICAS DE COBRANZA |
|---|
| 1. La empresa debe tener el control de emisión y vencimiento de las facturas. |
| 2. La empresa debe realizar un seguimiento a las cuenta por cobrar ante de su vencimiento, para hacerles recordar su compromiso de pago. |
| 3. La empresa debe notificar, enviar correos electrónicas o vía telefónica haciendo recordar que se tiene una deuda pendiente 2 días antes de su vencimiento |
| 4. La empresa realizará descuentos de un 1.5% por pronto pago a los clientes que realicen la cancelación de la deuda antes de los 7 días de su vencimiento. |
| 5. La empresa procederá con el cobro jurídico al cliente, si este incumpliera con el pago de la deuda, y si esta haya pasado los 12 meses después de su, agotando todas las posibilidades de cobro. |

Interpretación: En la tabla 6 se mostró una propuesta de cómo la empresa puede efectuar sus cobranzas de manera eficiente, que el personal tenga los conocimientos de todos los procesos que se debe de seguir para efectuar las cobranzas de las facturas pendientes de pago, con el fin de que esta política de cobranza se mantenga y se mejore con el transcurso del tiempo.

V. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos de nuestro trabajo de investigación nos permitieron analizar la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C., teniendo como objetivo evaluar los ratios de gestión de las cuentas por cobrar, donde los resultados obtenidos de la empresa fueron desfavorables para una buena gestión de cobranzas y ventas, de acuerdo a cada indicador formulado se muestra que la rotación de las cuentas por cobrar son pocas veces al año que realizan sus cobranzas, mientras que para el plazo promedio de cobranzas del periodo 2021 tiene menos días y para el periodo 2022 los días son mayores que la empresa hace efectiva su cobranza, y en cuanto al ciclo operativo en el periodo 2021 la empresa demora menos días en realizar todo su proceso comercial y para el periodo 2022 los días son mayores desde el momento que realiza la compra de inventario hasta concretar la venta de dicho producto, y para el ciclo de conversión del efectivo del periodo 2021 se tuvo menos días, mientras que para el periodo 2022 se empleó más días que la empresa tarda para realizar sus diversas operaciones para convertirlas en efectivo y estas puedan financiarse con terceros, este ratio nos permitió evidenciar los tiempos que la empresa utilizó para cada proceso de las cuentas por cobrar, estos resultados obtenidos se relacionan con la investigación de Morales y Carhuancho (2020), al utilizar estos ratios de gestión se encontró que las ventas se incrementaron de un periodo a otro, de igual manera para las cuentas por cobrar, lo que significa un valioso aporte al utilizar indicadores de gestión, ya que estos proporcionan datos exactos de cómo está la situación financiera de la empresa y estos a su vez permite la toma de decisiones para futuras inversiones o para tomar en cuenta los riesgos que la empresa pueda llegar a incurrir, quienes también determinaron que utilizar indicadores financieros permite reconocer los tiempos que las compañías utilizan para cumplir sus procesos de cobranza, de esta manera las diversas empresas utilizan estrategias utilizando los diversos ratios financieros para la toma de decisiones, con estos resultados que se obtuvieron se concreta que evaluar los ratios de gestión contribuye de una manera positiva en la empresa, al mismo tiempo, se relacionan con lo mencionado por el autor a Insapillo et al. (2021), al utilizar los diversos instrumentos financieros se denota las diversas variaciones entre periodos, los cuales evidencian que la

empresa mencionada por el autor si cumple cabalmente con sus obligaciones a corto y mediano plazo dando a entender que los ratios de gestión utilizados dieron los días establecidos en los cuales se cumplieron con el cobro de las facturas, quien también manifestó que el utilizar los instrumentos financieros facilita el proceso de cobranza de una empresa, de esta manera darle el buen uso a los indicadores financieros ayuda a determinar los tiempos a utilizar en las cobranzas. Por consiguiente, un punto a favor para las empresas es utilizar los diversos ratios de gestión con los cuales se pudo determinar los plazos y los tiempos que se utiliza en el proceso de cobranza desde la adquisición del producto y/o servicio hasta el cobro de este.

Para obtener los resultados se tuvo que realizar una entrevista al gerente general con preguntas que reflejaron si la empresa utilizaba o contaba con políticas de créditos y cobranzas, de esta manera los resultados nos ayudaron a tener un mejor panorama para los resultados de nuestra investigación. Asimismo, en describir las políticas de cuentas por cobrar, se obtuvo como resultado que el 70% de las respuestas del gerente indican que la empresa incumple con las políticas de cuentas por cobrar y que solo el 30% cumple con las políticas establecidas de cobranza, estos resultados se relacionan con la investigación de Neyra et al. (2021), en la cual mencionó que muchas empresas no cumplen con sus políticas de cobranzas, por ello, como resultado de obtiene la mala gestión en las cobranzas las cuales ocasionan pérdidas para la empresa, desorden en sus documentos, retrasos en sus obligaciones a corto plazo, es por ello la importancia de implementar herramientas de apoyo que permitan reducir el riesgo de morosidad en las empresas, dichas herramientas ejercen la facultad de cumplimiento y compromiso para cada área, con esos resultados nos dan a conocer que muchas empresas tienen sus políticas de cobranzas pero no se comprometen en cumplirlas, ya que, no están bien establecidas y no tienen el orden ni la secuencia que se debe seguir para el efectivo de la empresa. Además, la investigación de Cuesta et al. (2019), coincide que utilizar métodos de créditos y cobros reduce las deficiencias en los registros contables y minimiza la morosidad en las empresas. Esta investigación destaca que, si existen deficiencias en la gestión de cobranzas y no se implementa políticas de cobro, por tanto, la empresa tendrá serios

problemas con respecto a su cartera vencida y lo más probable se tendrá que acudir a instancias judiciales para el cumplimiento de esta. Asimismo, el contar con políticas las cuales menciona el proceso de crédito y cobranzas permitió que las empresas reduzcan sus niveles de morosidad y así puedan obtener el efectivo necesario para el cumplimiento de sus planes a corto plazo.

En cuanto la morosidad de las cuentas por cobrar, la empresa en los periodos 2021-2022 excedió los tiempos establecidos para el cobro de las facturas llegando a tener un 40 y 30 % de nivel de morosidad, asimismo, las ventas se incrementaron con una variación de un 9% entre el periodo 2021 y 2022, estos pueden reflejar que la empresa tiene buenos ingresos pero muchos se encuentran en la cuentas por cobrar con altos niveles de morosidad, y como resultado la empresa puede tener dificultad para cumplir sus obligaciones a corto tiempo. Al respecto se refuerza con lo dicho por Soria (2021), donde mencionan que las cuentas por cobrar por altos niveles de morosidad provocan retrasos en el cumplimiento de sus obligaciones que la empresa tiene pendientes por pagar. De esta manera, se evidencia que la morosidad en una empresa dificulta al crecimiento económico de esta y del estado. por ello, el autor mencionó que es importante que las empresas tengan sus reservas monetarias para casos de emergencia. Se determinó que muchas empresas a raíz de la pandemia sufrieron cambios de su infraestructura, actividad económica, ingresos o ventas, etc., Las cuales provocaron retrasos tanto en cobro y pago de las facturas pendientes de pago, provocando así altos niveles de morosidad, estos resultados son semejantes a los que obtuvo Fernández et al, (2022), debido que a su investigación nos menciona que es importante que las empresas reduzcan su nivel de morosidad utilizando diversas estrategias que permitan a la empresa darle seguimiento a las facturas pendientes de pago. El autor menciona que las estrategias mal planteadas no cuentan con las actualizaciones y filtros para darle seguimiento a los deudores, en los cuales se observa los niveles de morosidad, los créditos y los cobros de las deudas pendientes de pago. Los encargados de realizar las cobranzas no están lo suficientemente capacitados para realizar el cobro de los pendientes debido a que las empresas no cumplen con políticas de procesos claros y oportunos respecto a los créditos y cobranzas.

Finalmente, se propuso políticas de créditos y cobranzas para la mejora de la gestión de las cuentas por cobrar, teniendo como resultado que la empresa no contaba con políticas de créditos ni de cobro dificultando así los procesos correctos para realizar una venta al contado o al crédito, es por ello que se refleja un alto nivel de morosidad en la cuentas por cobrar, por lo tanto, es indispensable cumplir con los procesos correctos que todo personal tanto operativo y administrativo debe cumplir sin omitir ningún paso, de esta manera al efectuar una venta y brindar un crédito al cliente dará como resultado niveles altos de morosidad. Estos resultados son semejantes según el autor Gutiérrez et al. (2021), que en su investigación al analizar las políticas de créditos y cobranzas de un supermercado dio como resultado que la empresa no cuenta con procesos claros y específicos que sirvan como guía para efectuar un crédito, y una cobranza correcta, de tal manera, el autor mencionó que es importante que la empresa aplique diversos parámetros que le permitan a las diversas áreas seguir los pasos correctos para una venta exitosa y un cobro oportuno, evitando que la empresa caiga en niveles altos de morosidad., estos resultados dan la certeza de realizar diversas reglas que contribuyan de manera favorable a la gestión de las cuentas por cobrar, por otro lado, el autor Chiriani et al. (2020), respalda la información implantada en los párrafos anteriores, que al no contar con una buena política de crédito y cobranza las empresas tendrán altos niveles de morosidad, para ello se determina que la buena gestión de las políticas de crédito y cobranzas permiten una buena comercialización y crecimiento para las empresas.

VI. CONCLUSIONES

Al evaluar los ratios de gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C, dio como resultado que los tiempos que utiliza en su ciclo de operaciones no son los adecuados, ya que, sobrepasa los periodos establecidos por la empresa, siendo estos perjudiciales para el correcto funcionamiento de los créditos y cobranzas.

La empresa está en inicios de implementar las correctas políticas que implican a las cuentas por cobrar, ya que, por el momento la entidad no cuenta con el correcto manejo al realizar una venta al crédito, porque no utiliza los filtros correspondientes para el otorgamiento del crédito, en la cual se ha llegado a niveles altos con respecto a su morosidad, implicando retrasos en los procesos de cobranza.

Con respecto a los niveles de morosidad de la empresa Inversiones World Trap S.A.C, los resultados fueron desfavorables, ya que, más del 30% de las cuentas por cobrar se encuentran en altos niveles de morosidad, en consecuencia, muchas de las ventas al crédito se encuentran aún pendientes de pago, esto puede llegarse a convertir en un problema para la empresa y no contar con la liquidez suficiente para sus pagos que se aproximan.

El proponer políticas de créditos y cobranzas permite el correcto funcionamiento de los procesos que se realiza en una venta, ya que, muchas de las empresas trabajan con ventas al crédito, de esta manera, realizar estas políticas donde establecen reglas, normas y pasos que deben de seguir las empresas, permite mejorar sus procesos de cobranza reduciendo sus niveles de morosidad.

VII. RECOMENDACIONES

En base a nuestra investigación realizada recomendamos los siguiente:

Se debe implementar un control interno a las diversas áreas de la empresa, para verificar el correcto funcionamiento de cada área, especialmente al área de ventas y verificar si esta usa el feedback correspondientes, brindando la información y documentación oportuna al área de cobranzas de manera que al utilizar los ratios de gestión, los resultados sean confiables.

La empresa debe tener un mayor cuidado al momento de otorgar un crédito, es necesario utilizar filtros que permitan ver el estado del cliente y si este puede cumplir con el pago del crédito otorgado, por ello, la importancia de establecer políticas al momento de efectuar una venta al crédito, ya que, este paso es el inicio para una buena gestión de las cuentas por cobrar

Es necesario que el responsable del área de cobranzas mantenga una comunicación constante con el área de ventas al crédito, para tener la fecha específica en la cual una cuenta por cobrar ya está vencida y utilizar las diversas herramientas tecnológicas (llamadas, recordatorio de vencimiento de pago, envío de correos, entre otros), para evitar que la factura pendiente de pago se convierta en morosidad, también se debe estimar en cuánto sobrepasó la morosidad de la empresa y si esta afecta al cumplimiento de sus obligaciones.

Se recomienda a la empresa utilizar políticas de crédito y cobranzas establecidos en esta investigación, ya que, les permitirá tener un mayor cuidado al momento de otorgar un crédito, evaluando al cliente ya sea nuevo, frecuente o futuro, y así facilitar el control y el cumplimiento de esta cuenta por cobrar, evitando el riesgo de un alto nivel de morosidad.

REFERENCIAS

- Abuhommous, AA. y Mashoka, T. (2018). Un enfoque dinámico de las cuentas por cobrar: el caso de las empresas jordanas. *Revista económica euroasiática*, 8 (2), 171–191.
<https://doi.org/10.1007/s40821-017-0074-8>
- Alperín, M., Skorupka C. (2019). Muestreo: Técnica de selección de una muestra a partir de una población.
<https://www.fcnym.unlp.edu.ar/catedras/estadistica/Procedimientos%20de%20muestreo%20A.pdf>
- Bilbao, J., & Escobar, H. (2020). *INVESTIGACION Y EDUCACION SUPERIOR*. Lulu.com.
<https://books.google.com.pe/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA29&dq=la+investigacion+no+siempre+deben+tener+una+hipotesis&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj9cKK49n7AhV4GrkGHTKmDpQQ6AF6BAgDEAI#v=onepage&q=la%20investigacion%20no%20siempre%20deben%20tener%20una%20hipotesis&f=false>
- Brachfield, P., y Marqués-Pascual, J. (2022). *Manual contra la morosidad: Todas las claves legislativas*. España: ARANZADI / CIVITAS.
https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_contra_la_morosidad/6n19EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- Bueno, W., y Arias, G. (2022). La morosidad de las Cajas Municipales del Perú en la era pre y post covid. Análisis del sector microempresarial. *Economía&Negocios*, 4(1),94–106.
<https://doi.org/10.33326/27086062.2022.1.1352>
- Castañeda, L., & Ortega, C. (2019). Cuentas por cobrar y su efecto en el apalancamiento en empresas que comercializan equipos de seguridad. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, diciembre.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/12/empresas-equipos-seguridad.html>

- Chiriani-Cabello, E., Alegre-Brítez, Á., & Chung, C. (2020). Management of the credit and collection policies of the MIPYMES for their financial sustainability, Asunción. (2017). *Revista científica de la UCSA*, 7(1), 23–30.
<https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
- Cuesta, Y., Chicaiza, V., Enríquez, M., & Pardo, A. (2019). Crédito y cobranza. Un análisis en Seguros Equinoccial. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*.
<https://doi.org/10.46377/dilemas.v3i1i1.1330>
- Díaz, P., & Ramón, J. (2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. *Quipukamayoc*, 29(59), 43–53.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>
- Díaz, L., & Flores Enríquez, DY. (2021). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero: Gestión de Cobranza: una aproximación teórica desde el ámbito financiero. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 1 (1), 56–68.
<https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>
- Estupiñán, G. R. (2020). *ANÁLISIS FINANCIERO Y DE GESTIÓN* 3ra Edición.
https://www.google.com.pe/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero_y_de_gesti%C3%B3n/PIYkEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
- Fernández, M., Vargas, A. & Suárez, A. (2022). Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(1), 1665–1683.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1984
- Flores, M., & Naval, Y. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de investigación universitaria*, 6(1).
<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>

- García, V. (2018). Análisis de la cartera de créditos de la banca pública ecuatoriana (2008-2017). *Revista Científica UISRAEL*, 5(3), 37–50.
<https://doi.org/10.35290/rcui.v5n3.2018.76>
- Gonzales, E., & Sanabria, S. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista de investigación universitaria*, 5(2).
<https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>
- Gutiérrez, S., Peralta, A., & Mayrena, M. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, 38, 149–165.
<https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>
- Guerrero, L., Soto, S., Villafuerte de la Cruz, A., & Ugarte, A. (2021). Gestión de políticas de créditos y la cartera morosa de la COOPACT del Distrito de Tocache San Martín: artículo internacional de literatura. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 220–237.
<https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.158>
- Hernández, A., Ramos, Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A., y Moreno, L. (2018). *metodología de la investigación científica*.
<https://books.google.com.pe/books?id=y3NKDwAAQBAJ&pg=PA87&dq=dise%C3%B1o+no+experimental&hl=es->
- Hinostroza, H. (2021). Gestión crediticia y la morosidad del Banco Pichincha del Perú, período 2019. *Quipukamayoc*, 29(59), 69–75.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20354>
- Laza, C., & de Guevara, Á. (2022). *Gestión de compras en el pequeño comercio. MF2106 (Ed. 2022). TUTOR FORMACIÓN*.
<https://books.google.com.pe/books?id=HypjEAAAQBAJ&pg=PA25&dq=ratios+de+gesti%C3%B3n&hl=es->

[419&sa=X&ved=2ahUKEwjb463I7cD7AhVzJrkGHWGjDeQ4ChDoAXoEAcQAq#v=onepage&q=ratios%20de%20gesti%C3%B3n&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=6zX8DwAAQBAJ&pg=PA16&dq=que+es+el+planteamiento+cuantitativo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjb463I7cD7AhVzJrkGHWGjDeQ4ChDoAXoEAcQAq#v=onepage&q=ratios%20de%20gesti%C3%B3n&f=false)

López, A., Diez, T., y Bernaza, G. (2020). *EL DEBATE ENTRE LO CUALITATIVO Y LO CUANTITATIVO EN LA INVESTIGACIÓN DE CARA A LA AGENDA 2030*.

<https://books.google.com.pe/books?id=6zX8DwAAQBAJ&pg=PA16&dq=que+es+el+planteamiento+cuantitativo&hl=es->

López, J., Vidal, Z., & Castañeda, F. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, abril.

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/liquidez-companias-constructoras.html>

Macías, M. T. (2023). *Guía de gerente financiero: Desde el diagnóstico hasta la toma de decisiones*. Colombia: Universidad de La Sabana.

https://www.google.com.pe/books/edition/Gu%C3%ADa_de_gerente_financiero/vbeoEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1

Mamani, L., Quilla, Y., Portillo, H., Sánchez, J., Lupaca, Y., & Cusilayme, H. (2021).

Factores socioeconómicos que influyen en la morosidad en una pequeña cooperativa de ahorro y crédito durante la pandemia del COVID -19. *Gestionar: revista de empresa y gobierno*, 1(1), 46–63.

<https://doi.org/10.35622/j.rg.2021.01.004>

Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIENDO*, 23(4), 259–263.

<https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>

Morales García, AK, & Carhuancho Mendoza, IM. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espíritu Emprendedor TES*, 4 (2), 21–40.

<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>

Neyra, B. P. M., Ojeda, B. L. S., & Otero, M. R. C. (2021). Diseñar un manual de procedimientos de créditos y cobranzas para reducir la morosidad en la empresa

darcell servicios integrados S.R.L. en la ciudad de Jaén en el periodo 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10534–10556.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1095

Niño, V. M. (2019). *Metodología de la investigación: diseño, ejecución e informe. Ediciones de la U.*
<https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9546>

Peñate, M. U., García, Á. R. S., Reyes, R. S. M., & Espinoza, Y. J. A. (2020). ADMINISTRATION, MANAGEMENT AND MODELING OF ACCOUNTS RECEIVABLE POLICIES IN SMEs. CASE OF SANTO DOMINGO. *mktDESCUBRE*, 1(2),97–109.
<https://doi.org/10.36779/mktdescubre/v#.#>

Plata, L.D.J. (2019). *Cómo Hacer Un Perfil Proyecto De Investigación Científica. Palibrio.*
<https://books.google.com.pe/books?id=Q-GCDwAAQBAJ&pg=PT75&dq=que+es+una+poblacion&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiDk4eSlof7AhVGHrkGHSDhCSs4ChDoAXoECAgQAq#v=onepage&q=que%20es%20una%20poblacion&f=false>

Ramírez Montañez, J., y Calles Moreno, R. (2021). *MANUAL DE METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.*
<https://books.google.com.pe/books?id=GT4xEAAAQBAJ&pg=PA8&dq=que+es+la+investigacion+aplicada+2021&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiu-NzMz->

Salvador, J., Cuenca, G. y Arquero, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44(2), e295.
<https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>

Sánchez, P. Z. (2021). *Contabilidad General: Con base en Normas Internacionales de Información Financiera. Alpha Editorial.*
<https://books.google.com.pe/books?id=r816EAAAQBAJ&pg=PA478&dq=que+es+promedio+de+cobranza&hl=es->

[419&sa=X&ved=2ahUKEwi9j6Ozw7T7AhWDGbkGHR90DuU4ChDoAXoECA0QAg#v=onepage&q=que%20es%20promedio%20de%20cobranza&f=false](https://doi.org/10.1186/2147-3191-419&sa=X&ved=2ahUKEwi9j6Ozw7T7AhWDGbkGHR90DuU4ChDoAXoECA0QAg#v=onepage&q=que%20es%20promedio%20de%20cobranza&f=false)

Santiago, J., Valencia, S., y Huatangari, S. (2018). La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa EVERIS PERÚ S.A.C., periodos 2012-2017". *Universidad Nacional del Callao*.
<http://hdl.handle.net/20.500.12952/2501>

Shaun, A. A. (2021) *Guía para Ser un Mejor Jefe, Director, Supervisor, Gerente o Líder: Todo lo que Necesitas para Mejorar tus Habilidades de Liderazgo. 2 libros en 1 - El Arte De Ser El Mejor Jefe, Cómo Dominar el Arte de la Negociación*.
https://www.google.com.pe/books/edition/Gu%C3%ADa_para_Ser_un_Mejor_Jefe_Director_Su/R_gvEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1

Soria-Manitio, N. K. (2021). Determinantes de la morosidad en las microempresas en Ecuador: Análisis y estudio Banco Central. *Revista Científica FIPCAEC Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria*. ISSN : 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 6(3), 222–236.
<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v6i3.397>

Surikova, E., Kosorukova, E., Krainova, I. y Rasskazova, M. (2022). Gestión de cuentas por cobrar de empresas de transporte ferroviario. *Transporte Investigación Procedía*, 63, 1790–1797.
<https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.195>

Trujillo, J., & Martínez, Ó. (2020). *Finanzas empresariales: Análisis y gestión*. Alpha Editorial.
<https://books.google.com.pe/books?id=s3J6EAAAQBAJ&pg=PA360&dq=ciclo+operativo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiE9rTy78D7AhXyILkGHShZD1wQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=ciclo%20operativo&f=false>

Vásquez, C., Terry, O., Huamán, M., & Cerna, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas

por cobrar: análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de futuro*, 25,2 (Julio-Dic), 195–214.

<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02r.006.es>

Villavicencio, Y., Soto, S., & Calvanapón, F. (2022). Accounts receivable management and its effect on liquidity in a Trujillo transportation company. *SCIÉENDO*, 25(1), 49–52.

<https://doi.org/10.17268/scienciendo.2022.006>

Zambrano, G., Leticia, X., Pazmiño, M., Oswaldo, H., Morales, G., Elizabeth, C., Guerrero, G., & Guadalupe, G. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espiraes revista multidisciplinaria de investigación científica*, vol. 3, núm. 26, 2019

<https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325002/573263325002.pdf>

Anexos

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variable

Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ESCALA DE MEDICIÓN |
|------------------------------------|--|---|-------------------------------------|----------------------------------|--------------------|
| Análisis de las Cuentas por cobrar | Se define el análisis de las cuentas por cobrar que consiste en utilizar diversas herramientas contables que permitan tener la inspección de las facturas pendientes de cobro, para que la empresa tenga un buen desempeño y se pueda llegar a una buena toma de decisiones (Estupiñan, 2020). | En nuestro trabajo de investigación emplearemos operacionalmente el análisis de las cuentas por cobrar que se definen mediante 3 dimensiones ratios de gestión (con 4 ítems), políticas de ventas (con 3 ítems) y la Morosidad de las cuentas por cobrar (con 2 ítems). | Ratios de gestión | Rotación de cuentas por cobrar | Razón |
| | | | | Plazo promedio de cobranza | |
| | | | | Ciclo operativo | |
| | | | | Ciclo de conversión del efectivo | |
| | | | Políticas de las cuentas por cobrar | Manual de procedimientos | Ordinal |
| | | | | Política de cobro | |
| | | | | Incumplimiento de políticas | |
| | | | Morosidad de las Cuentas por cobrar | Nivel de morosidad | Razón |
| | | | | Ventas netas anuales | |

Anexo 2 . Matriz de consistencia

Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022

| PROBLEMA | OBJETIVO | VARIABLE | INDICADORES | METODOLOGÍA |
|--|--|------------------------------------|---|--|
| GENERAL | GENERAL | Análisis de las cuentas por cobrar | Rotación de cuentas por cobrar | Tipo de investigación |
| ¿Cuál es la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022? | Analizar la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022 | | Plazo promedio de cobranza | Axiomático-deductivo |
| ESPECÍFICOS | ESPECÍFICOS | | Ciclo operativo | Diseño de investigación |
| ¿Cuáles son los ratios de gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022? | Evaluar los ratios de gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022 | | Ciclo de conversión del efectivo | No experimental - Transversal |
| | | | Manual de procedimientos | Descriptivo |
| | | | Política de cobro | Población |
| ¿Cuáles son las políticas de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022? | Describir las políticas de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022 | | Incumplimiento de políticas | Documentos contables, estados de cuentas bancarias y los estados financieros de los periodos 2021 y 2022. |
| | | | Nivel de morosidad | Muestra: Las cuentas bancarias, registro de ventas, registro de las cuentas por cobrar del periodo 2021- 2022, y la entrevista al Gerente General de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. |
| ¿Cuánto es la morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022? | Identificar la morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022 | | Muestreo: No probabilístico por conveniencia de definición | |
| ¿Cómo una propuesta de políticas de créditos y cobranzas mejora la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022? | Proponer políticas de créditos y cobranzas para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022. | | Técnicas e instrumentos: La guía de observación, la ficha de análisis documental y la entrevista | |

ANEXO 3

Ficha de recolección de datos

Ratios de gestión

| INDICADOR | FORMULAS | APLICACIÓN DE FORMULA | | RESULTADO | | INTERPRETACIÓN | ESTRATEGIAS |
|---|---|------------------------|-----------------------|--------------|--------------|--|--|
| | | PERIODO 2021 | PERIODO 2022 | PERIODO 2021 | PERIODO 2022 | | |
| ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR | Ventas al crédito/ cuentas por cobrar promedio | 273,449 / 89,079.50 | 268,392/ 94,329.50 | 3 | 3 | Los resultados nos muestran que la empresa que para el periodo 2021 rota 3 veces sus cuentas por cobrar, mientras que para el periodo 2022 rota 3 veces sus cuentas por cobrar | Aplicar políticas de cobranza utilizando los diversos medios tecnológicos, redes sociales y utilizar el factoring. |
| PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA | 360/RCC | 360/3.07 | 360 /2.80 | 117 | 126 | La empresa Inversiones World Trap para el periodo 2021 tardó 117 días para el proceso de cobranzas, mientras que para el periodo 2022 tardó 126 días esto quiere decir que su proceso de cobranza no se está aplicando de manera adecuada. | Incentivar al gestor de cobranzas con bonos y premios por sus resultados obtenidos. |
| CICLO OPERATIVO | Días de inventario + Días de cuentas por cobrar | 35+117 | 60+126 | 152 | 186 | Los resultados muestran que la empresa en el periodo 2021 tuvo 152 días para que pueda comprar, vender y cobrar el producto, mientras que para el periodo 2022 tuvo 186 días para comprar, vender y cobrar el producto. | Capacitar a todo el personal para utilizar el manual de políticas de ventas y cobranzas con el fin de reducir el tiempo para obtener el efectivo correspondiente para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones (pago a los trabajadores) |
| CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO | Ciclo operativo - Días de cuentas por pagar | 152 - 6 | 186-5 | 146 | 181 | Los resultados nos muestran que para el 2021, la empresa tuvo 146 días y para el periodo 2022 tiene 181 días la empresa para poder convertir el efectivo que invirtió para poder adquirir el producto a dinero que se regresa una vez que se ha vendido y se halla cobrando, y también nos indica el tiempo para poder financiarse con el banco. | Crear alianzas estratégicas con entidades financieras, que nos permita acceder a tasas menores de interés, para cubrir nuestras obligaciones a corto plazo. |

ANEXO 4

Ficha de recolección de datos

Morosidad de las cuentas por cobrar

| INDICADOR | FORMULAS | APLICACIÓN DE FORMULA | | RESULTADO | | INTERPRETACIÓN | ESTRATEGIAS |
|-------------------------------------|---|-----------------------|------------------|--------------|--------------|--|--|
| | | PERIODO 2021 | PERIODO 2022 | PERIODO 2021 | PERIODO 2022 | | |
| MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR | | | | | | | |
| NIVEL DE MOROSIDAD | Cartera de credito vencida / cartera de credito total | 108,159 / 273,449 | 80,500 / 268,392 | 40% | 30% | Los resultados nos muestran que el nivel de morosidad disminuyo en 10% del periodo 2021 al 2022 | Desarrollar descuentos por pronto pago, otorgar pagos fraccionados con el fin de que el cliente moroso pueda pagar su deuda pendiente. |
| VENTAS NETAS ANUALES | Analisis Horizontal | 436,354.00 | 475,684.00 | 9% | | Según el analisis realizado podemos observar que hubo un incremento del 9% en las ventas del 2022 con respecto al periodo 2021, con una variación de 39330 soles | Incrementar el Marketing digital (redes sociales) con el fin de promocionar y publicitar los roductos que ofrece la empresa, |

ANEXO 5



REPORTE DEFINITIVO

**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021
 TERCERA CATEGORÍA - ITF**

ESTADOS FINANCIEROS

| | | | |
|-----------------------------|-------------|----------------------------|-------------------------------|
| Número de RUC: | 20601520487 | Razón Social : | INVERSIONES WORLD TRAP S.A.C. |
| Periodo Tributario : | 202113 | Número de Orden: | 1002303109 |
| Número de Formulario | 0710 | Fecha Presentación: | 05/04/2022 |

Estados Financieros

| Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021) | | | | | |
|---|------------|---------------|--|------------|---------------|
| ACTIVO | | | PASIVO | | |
| Electivo y equivalente en efectivo | 359 | 25422 | Sobregiros bancarios | 401 | 0 |
| Inversiones financieras | 360 | 0 | Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar | 402 | 2258 |
| Ctas. por cobrar comerciales - ter. | 361 | 108159 | Remuneraciones y particip. por pagar | 403 | 0 |
| Ctas. por cobrar comerciales - relac. | 362 | 0 | Ctas. por pagar comerciales - terceros | 404 | 8548 |
| Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores | 363 | 0 | Ctas. por pagar comerciales - relac. | 405 | 0 |
| Ctas. por cobrar diversas - terceros | 364 | 0 | Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct | 406 | 0 |
| Ctas. por cobrar diversas - relacionados | 365 | 0 | Ctas. por pagar diversas - terceros | 407 | 0 |
| Serv. y otros contratados por anticipado | 366 | 0 | Ctas. por pagar diversas - relacionadas | 408 | 0 |
| Estimacio de ctas. de cobranza dudosa | 367 | (0) | Obligaciones financieras | 409 | 0 |
| Mercaderías | 368 | 35101 | Provisiones | 410 | 0 |
| Productos terminados | 369 | 0 | Pago diferido | 411 | 0 |
| Subproductos, deshechos y desperdicios | 370 | 0 | TOTAL PASIVO | 412 | 8804 |
| Productos en proceso | 371 | 0 | PATRIMONIO | | |
| Materias primas | 372 | 0 | | | |
| Materias aux, suministros y repuestos | 373 | 0 | Capital | 414 | 55730 |
| Envases y embalajes | 374 | 0 | Acciones de inversión | 415 | 0 |
| Inventarios por recibir | 375 | 0 | Capital adicional positivo | 416 | 0 |
| Desvalorización de inventarios | 376 | (0) | Capital adicional negativo | 417 | (0) |
| Activos no ctas. mantenidos por la vta | 377 | 0 | Resultados no realizados | 418 | 0 |
| Otros activos corrientes | 378 | 0 | Excedentes de evaluación | 419 | 0 |
| Inversiones mobiliarias | 379 | 0 | Reservas | 420 | 0 |
| Propiedades de inversión (1) | 380 | 0 | Resultados acumulados positivos | 421 | 127988 |
| Activos por derecho de uso (2) | 381 | 0 | Resultados acumulados negativos | 422 | (0) |
| Propiedades, planta y equipo | 382 | 64770 | Utilidad del ejercicio | 423 | 40930 |
| Depreciación de 1,2 y PPE acumulados | 383 | (0) | Pérdida del ejercicio | 424 | (0) |
| Intangibles | 384 | 0 | TOTAL PATRIMONIO | 425 | 224648 |
| Activos biológicos | 385 | 0 | TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO | 426 | 233452 |
| 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 | 233452 | | | |

ANEXO 6



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados

| Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021 | | |
|---|-----|----------|
| Ventas netas o lng. por servicios | 461 | 436354 |
| Desc. rebajas y bonif. concedidas | 462 | (0) |
| Ventas netas | 463 | 436354 |
| Costo de ventas | 464 | (356452) |
| Resultado bruto de utilidad | 466 | 79902 |
| Resultado bruto de pérdida | 467 | (0) |
| Gasto de ventas | 468 | (17212) |
| Gasto de administración | 469 | (17212) |
| Resultado de operación utilidad | 470 | 45478 |
| 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 |
| Enaj. de val. y bienes del act. F. | 477 | 0 |
| Costo enajen. de val y bienes a. f. | 478 | (0) |
| Gastos diversos | 480 | (0) |
| REI del ejercicio positivo | 481 | 0 |
| Resultado antes de part. Utilidad | 484 | 45478 |
| Resultado antes de part. Pérdida | 485 | (0) |
| Distribución legal de la renta | 486 | (0) |
| Resultado antes del imp. - Utilidad | 487 | 45478 |
| Resultado antes del imp. - Pérdida | 489 | (0) |
| Impuesto a la renta | 490 | (4548) |
| Resultado de ejercicio - Utilidad | 492 | 40930 |
| Resultado de ejercicio - Pérdida | 493 | (0) |

ANEXO 7



REPORTE DEFINITIVO

**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF**

ESTADOS FINANCIEROS

| | | | |
|-----------------------------|-------------|----------------------------|-------------------------------|
| Número de RUC: | 20601520487 | Razón Social : | INVERSIONES WORLD TRAP S.A.C. |
| Período Tributario : | 202213 | Número de Orden: | 1003193267 |
| Número de Formulario | 0710 | Fecha Presentación: | 03/04/2023 |

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)

| ACTIVO | | | PASIVO | | |
|--|------------|---------------|--|------------|---------------|
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 359 | 41809 | Sobregiros bancarios | 401 | 0 |
| Inversiones financieras | 360 | 0 | Trib. y aport. estat. pens. y salud por pagar | 402 | 13844 |
| Clas. por cobrar comerciales - ter. | 361 | 80500 | Remuneraciones y particip. por pagar | 403 | 0 |
| Clas. por cobrar comerciales - relac. | 362 | 0 | Clas. por pagar comerciales - terceros | 404 | 8548 |
| Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores | 363 | 0 | Clas. por pagar comerciales - relac. | 405 | 0 |
| Clas. por cobrar diversas - terceros | 364 | 0 | Clas por pagar accionist(soc, partic) y direct | 406 | 0 |
| Clas. por cobrar diversas - relacionados | 365 | 0 | Clas. por pagar diversas - terceros | 407 | 0 |
| Serv. y otros contratados por anticipado | 366 | 0 | Clas. por pagar diversas - relacionadas | 408 | 0 |
| Estimacio de clas. de cobranza dudosa | 367 | (0) | Obligaciones financieras | 409 | 0 |
| Mercaderías | 368 | 101923 | Provisiones | 410 | 0 |
| Productos terminados | 369 | 0 | Pago diferido | 411 | 0 |
| Subproductos, desechos y desperdicios | 370 | 0 | TOTAL PASIVO | 412 | 20302 |
| Productos en proceso | 371 | 0 | PATRIMONIO | | |
| Materias primas | 372 | 0 | | | |
| Materias aux, suministros y repuestos | 373 | 0 | Capital | 414 | 55730 |
| Envases y embalajes | 374 | 0 | Acciones de inversión | 415 | 0 |
| Inventarios por recibir | 375 | 0 | Capital adicional positivo | 416 | 0 |
| Desvalorización de inventarios | 376 | (0) | Capital adicional negativos | 417 | (0) |
| Activos no clas. mantenidos por la vía | 377 | 0 | Resultados no realizados | 418 | 0 |
| Otros activos corrientes | 378 | 0 | Excedentes de evaluación | 419 | 0 |
| Inversiones mobiliarias | 379 | 0 | Reservas | 420 | 0 |
| Propiedades de inversión (1) | 380 | 0 | Resultados acumulados positivos | 421 | 168918 |
| Activos por derecho de uso (2) | 381 | 0 | Resultados acumulados negativos | 422 | (0) |
| Propiedades, planta y equipo | 382 | 64770 | Utilidad del ejercicio | 423 | 43962 |
| Depreciación de 1,2 y PPE acumulados | 383 | (0) | Pérdida del ejercicio | 424 | (0) |
| Intangibles | 384 | 0 | TOTAL PATRIMONIO | 425 | 268610 |
| Activos biológicos | 385 | 0 | TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO | 426 | 289002 |
| 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 | 289002 | | | |

ANEXO 8



REPORTE DEFINITIVO

**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF**

Estado de Resultados

| Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022 | | |
|--|------------|----------|
| Ventas netas o Ing. por servicios | 461 | 475684 |
| Desc. rebajas y bonif. concedidas | 462 | (0) |
| Ventas netas | 463 | 475684 |
| Costo de ventas | 464 | (413845) |
| Resultado bruto de utilidad | 466 | 61839 |
| Resultado bruto de pérdida | 467 | (0) |
| Gasto de ventas | 468 | (6497) |
| Gasto de administración | 469 | (6496) |
| Resultado de operación utilidad | 470 | 48846 |
| 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 |
| Enaj. de val. y bienes del act. F. | 477 | 0 |
| Costo enajen. de val y bienes a. f. | 478 | (0) |
| Gastos diversos | 480 | (0) |
| REI del ejercicio positivo | 481 | 0 |
| Resultado antes de part. Utilidad | 484 | 48846 |
| Resultado antes de part. Pérdida | 485 | (0) |
| Distribución legal de la renta | 486 | (0) |
| Resultado antes del imp. - Utilidad | 487 | 48846 |
| Resultado antes del imp. - Pérdida | 489 | (0) |
| Impuesto a la renta | 490 | (4884) |
| Resultado de ejercicio - Utilidad | 492 | 43962 |
| Resultado de ejercicio - Pérdida | 493 | (0) |

ANEXO 9

Guía de observación

Instrumento: Guía de observación

Área: Gerencia

Fecha y lugar: 22/05/2023 Santa Anita – Lima – Perú

Persona encargada: Daniel Valentín, Huamani Sepúlveda

| Ítem | Cumplimiento | | Observaciones |
|---|--------------|----|--|
| | Si | No | |
| Manual de procedimientos | | | |
| 1. ¿ La empresa controla la emisión y el vencimiento de crédito otorgado? | | x | |
| 2. ¿ La empresa utiliza para sus cobranzas un manual de procedimientos? | | x | En proceso |
| 3. ¿ La empresa evalúa o da seguimiento a los créditos otorgados? | | x | En proceso para un análisis más exhaustivo |
| Política de cobro | | | |
| 4. ¿La empresa envía notificaciones sobre las | x | | |

| | | | |
|--|---|---|--|
| deudas pendientes de cobro? | | | |
| 5. ¿La empresa efectúa sanciones a los clientes morosos? | | x | |
| 6. ¿La empresa brinda facilidades de pago a los clientes con cuentas pendientes de cobranza? | x | | |
| Incumplimiento de políticas | | | |
| 7. ¿La empresa otorga créditos con respaldo de un documento como aval? | | x | |
| 8. ¿La empresa aplica políticas y normas de cobranza constantemente? | | x | |
| 9. ¿La empresa sanciona al personal por el incumplimiento de políticas de ventas? | | x | |
| 10. ¿La empresa reporta créditos otorgados a clientes directos (familiares)? | x | x | |

ANEXO 10

Guía de entrevista al gerente

Instrumento: Guía de entrevista

Cargo del entrevistado: Gerente general

Persona encargada: Daniel Valentín, Huamani Sepúlveda

Fecha y lugar: 22/05/2023 Santa Anita – Lima – Perú

GUIA DE ENTREVISTA AL GERENTE

| Manual de procedimientos |
|--|
| 1. ¿La empresa controla la emisión y el vencimiento de crédito otorgado? Respuesta: si, se realiza un control de emisión y vencimiento del crédito la finalidad de no tener cuentas por cobrar. |
| 2. ¿La empresa utiliza para sus cobranzas un manual de procedimientos? Respuesta: No, tiene un manual procedimientos |
| 3. ¿La empresa evalúa o da seguimiento a los créditos otorgados? Respuesta: No, evalúa |
| Política de cobro |
| 4. ¿La empresa envía notificaciones sobre las deudas pendientes de cobro? Respuesta: Si, en el caso representan morosidad |
| 5. ¿La empresa realiza sanciones a los clientes morosos? Respuesta: No, premia indicándole si cancela su deuda se le aumentaría la línea de crédito |
| 6. ¿La empresa brinda facilidades de pago a los clientes con cuentas pendientes |

de cobranza?

Respuesta: si, en cuotas.

Incumplimiento de políticas

7. ¿La empresa otorga créditos con respaldo de un documento como aval?

Respuesta: No.

8. ¿La empresa aplica políticas y normas de cobranza constantemente?

Respuesta: No, solo cuando son importes mayores.

9. ¿La empresa sanciona al personal por el incumplimiento de políticas de ventas?

Respuesta: No.

10. ¿La empresa reporta créditos otorgados a clientes directos (familiares)?

Respuesta: No, todos son terceros

ANEXO 11

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el **instrumento de la investigación denominada** "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al que hacer de la carrera de Contabilidad. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

| | |
|--|--|
| Nombre del juez: | Velasco Taipe, Marco A. |
| Grado profesional: | Maestría () Doctor (X) |
| Área de formación académica: | Clinica () Social () Educativa (X) Organizacional () |
| Áreas de experiencia profesional: | Auditoría y Tributación |
| Institución donde labora: | Universidad César Vallejo |
| Tiempo de experiencia profesional en el área: | 2 a 4 años () Más de 5 años (X) |



2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos del instrumento

| | |
|------------------------------|---|
| Nombre: | Ficha de análisis documental |
| Autores: | Jara Hinostroza, Thalia Janet Siles Verástegui, Yesenia Liseth |
| Tiempo de aplicación: | Indeterminado |
| Ámbito de aplicación: | Área contable |

4. Soporte teórico

| VARIABLES | DIMENSIONES | DEFINICIÓN |
|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| Análisis de las Cuentas por cobrar | Ratios de gestión | Son aquellos grupos de operaciones, en el cual se realiza diversas actividades para organizar y controlar diversos materiales que una empresa pueda necesitar con el fin de tener una buena gestión de provisiones y compras en los plazos establecidos (Laza y de Guevara, 2022). |
| | Políticas de las cuentas por cobrar | Son aquellas estrategias, procesos, reglas, herramientas que utiliza una empresa para gestionar, administrar las ventas dadas al crédito y así prevenir riesgos económicos para la empresa Díaz y Flores (2021). |
| | Morosidad de las Cuentas por cobrar | Es la tardanza, demora e incumplimiento que tiene una sociedad, en el cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el comprobante de pago al llegar a su fecha de vencimiento, estas son conocidas como morosas (Brachfield y Marqués, 2022). |

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario para la validez del Instrumento, elaborado por Jara Hinostroza, Thalia Janet y Siles Verástegui, Yesenia, en el año 2023.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

| Categoría | Calificación | Indicador |
|---|---|---|
| CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintácticas y semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio | El ítem no es claro. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas. |
| | 3. Moderado nivel | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada. |
| COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo. | 1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio) | El ítem no tiene relación lógica con la dimensión. |
| | 2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo) | El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión. |
| | 3. Acuerdo (moderado nivel) | El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo. |

| | | |
|---|--------------------------------------|--|
| | 4. Totalmente de Acuerdo (altonivel) | El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo. |
| RELEVANCIA El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido. | 1. No cumple con el criterio | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. |
| | 3. Moderado nivel | El ítem es relativamente importante. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es muy relevante y debe ser incluido. |

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

| |
|------------------------------|
| 1. No cumple con el criterio |
| 2. Bajo Nivel |
| 3. Moderado nivel |
| 4. Alto nivel |

Dimensiones del instrumento:

Variable:

| Dimensiones | Indicadores | Ítem | Claridad | Coherencia | Relevancia | Observaciones/ Recomendaciones |
|-------------------------------------|----------------------------------|---|----------|------------|------------|--------------------------------|
| Ratios de gestión | Rotación de cuentas por cobrar | Venta a crédito / cuentas por cobrar promedio | X | X | X | |
| | Plazo promedio de cobranza | 360 / RCC | X | X | X | |
| | Ciclo operativo | Días de inventario + Días de cuentas por cobrar | X | X | X | |
| | Ciclo de conversión del efectivo | Ciclo operativo – Días de cuentas por pagar | X | X | X | |
| Políticas de ventas | Manual de procedimientos | Cumplimiento de funciones | X | X | X | |
| | Política de cobro | Lineamientos de cobro | X | X | X | |
| | Incumplimiento de políticas | Sanciones, desorden administrativo, financiero y contable | X | X | X | |
| Morosidad de las Cuentas por cobrar | Nivel de morosidad | Cartera de crédito vencida / cartera de crédito total | X | X | X | |
| | Ventas netas anuales | Total de ventas al año | X | X | X | |



Firma del evaluador



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

| Graduado | Grado o Título | Institución |
|---|--|--|
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN Fecha de diploma: 20/12/22 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 05/03/2015 Fecha egreso: 29/12/2017 | UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i> |
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | BACHILLER EN CIENCIAS ECONÓMICAS Fecha de diploma: 19/09/19 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 15/03/1988 Fecha egreso: 31/03/2010 | UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i> |
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | MAESTRO EN TRIBUTACIÓN Fecha de diploma: 05/04/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 11/09/2009 Fecha egreso: 06/01/2010 | UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i> |
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | ABOGADO Fecha de diploma: 16/04/2008 Modalidad de estudios: - | UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE <i>PERU</i> |
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | BACHILLER EN CONTABILIDAD Fecha de diploma: 23/07/2010 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***) | UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI <i>PERU</i> |
| VELASCO TAIPE, MARCO ANTONIO DNI 08309316 | CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 29/10/2010 Modalidad de estudios: - | UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI <i>PERU</i> |

ANEXO 12

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el **instrumento de la investigación denominada** "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al que hacer de la carrera de Contabilidad. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

| | |
|--|--|
| Nombre del juez: | JOSE DARWIN MALPARTIDA MARQUEZ |
| Grado profesional: | Maestría (X) Doctor () |
| Área de formación académica: | Clínica () Social () Educativa (X) Organizacional () |
| Áreas de experiencia profesional: | CONTABILIDAD Y AUDITORÍA |
| Institución donde labora: | UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO |
| Tiempo de experiencia profesional en el área: | 2 a 4 años () Más de 5 años (X) |



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos del instrumento

| | |
|------------------------------|---|
| Nombre: | Ficha de análisis documental |
| Autores: | Jara Hinojosa, Thalia Janet Siles Verástegui, Yesenia Liseth |
| Tiempo de aplicación: | Indeterminado |
| Ámbito de aplicación: | Área contable |

4. Soporte teórico

| VARIABLES | DIMENSIONES | DEFINICIÓN |
|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| Análisis de las Cuentas por cobrar | Ratios de gestión | Son aquellos grupos de operaciones, en el cual se realiza diversas actividades para organizar y controlar diversos materiales que una empresa pueda necesitar con el fin de tener una buena gestión de provisiones y compras en los plazos establecidos (Laza y de Guevara, 2022). |
| | Políticas de las cuentas por cobrar | Son aquellas estrategias, procesos, reglas, herramientas que utiliza una empresa para gestionar, administrar las ventas dadas al crédito y así prevenir riesgos económicos para la empresa Díaz y Flores (2021). |
| | Morosidad de las Cuentas por cobrar | Es la tardanza, demora e incumplimiento que tiene una sociedad, en el cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el comprobante de pago al llegar a su fecha de vencimiento, estas son conocidas como morosas (Brachfield y Marqués, 2022). |

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario para la validez del Instrumento, elaborado por Jara Hinostroza, Thalía Janet y Siles Verástegui, Yesenia, en el año 2023.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

| Categoría | Calificación | Indicador |
|---|---|---|
| CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintácticas y semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio | El ítem no es claro. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas. |
| | 3. Moderado nivel | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada. |
| COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo. | 1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio) | El ítem no tiene relación lógica con la dimensión. |
| | 2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo) | El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión. |
| | 3. Acuerdo (moderado nivel) | El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo. |

| | | |
|---|---------------------------------------|--|
| | 4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel) | El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo. |
| RELEVANCIA El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido. | 1. No cumple con el criterio | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. |
| | 3. Moderado nivel | El ítem es relativamente importante. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es muy relevante y debe ser incluido. |

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

| |
|------------------------------|
| 1. No cumple con el criterio |
| 2. Bajo Nivel |
| 3. Moderado nivel |
| 4. Alto nivel |

Dimensiones del instrumento:

Variable:

| Dimensiones | Indicadores | Ítem | Claridad | Coherencia | Relevancia | Observaciones/ Recomendaciones |
|-------------------------------------|----------------------------------|---|----------|------------|------------|--------------------------------|
| | | | | | | |
| Ratios de gestión | Rotación de cuentas por cobrar | Venta a crédito / cuentas por cobrar promedio | 4 | 4 | 4 | |
| | Plazo promedio de cobranza | 360/RCC | 4 | 4 | 4 | |
| | Ciclo operativo | Días de inventario + Días de cuentas por cobrar | 4 | 4 | 4 | |
| | Ciclo de conversión del efectivo | Ciclo operativo – Días de cuentas por pagar | 4 | 4 | 4 | |
| Políticas de ventas | Manual de procedimientos | Cumplimiento de funciones | 4 | 4 | 4 | |
| | Política de cobro | Lineamientos de cobro | 4 | 4 | 4 | |
| | Incumplimiento de políticas | Sanciones, desorden administrativo, financiero y contable | 4 | 4 | 4 | |
| Morosidad de las cuentas por cobrar | Nivel de morosidad | Cartera de crédito vencida / cartera de crédito total | 4 | 4 | 4 | |
| | Ventas netas anuales | Total de ventas al año | 4 | 4 | 4 | |



 Firma del evaluador
 DNI: 23010309

OBSERVACIONES:


PERÚ

Ministerio de Educación

 Superintendencia Nacional de
Educación Superior Universitaria

 Dirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

| Graduado | Grado o Título | Institución |
|--|---|--|
| MALPARTIDA MARQUEZ, JOSE DARWIN DNI 23010309 | MAESTRO EN EDUCACION CON MENCIÓN EN DOCENCIA E INVESTIGACION EN EDUCACION SUPERIOR Fecha de diploma: 23/07/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 09/04/2016 Fecha egreso: 13/12/2017 | UNIVERSIDAD PERUANA CAYETANO HEREDIA PERU |
| MALPARTIDA MARQUEZ, JOSE DARWIN DNI 23010309 | BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Fecha de diploma: 24/07/2000 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***) | UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA PERU |
| MALPARTIDA MARQUEZ, JOSE DARWIN DNI 23010309 | CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 08/08/2002 Modalidad de estudios: - | UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA PERU |

ANEXO 13

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el **instrumento de la investigación denominada** "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C. Ate, 2021-2022". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer de la carrera de Contabilidad. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

| | |
|--|--|
| Nombre del juez: | JAVIER ESTUARDO NAVARRO SANTANDER |
| Grado profesional: | Maestría (X) Doctor () |
| Área de formación académica: | Clínica () Social () Educativa () Organizacional () |
| Áreas de experiencia profesional: | FINANZAS |
| Institución donde labora: | UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO |
| Tiempo de experiencia profesional en el área: | 2 a 4 años () Más de 5 años (X) |



2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos del instrumento

| | |
|-----------------------|---|
| Nombre: | Ficha de análisis documental |
| Autores: | Jara Hinostroza, Thalia Janet Siles Verástegui, Yesenia Liseth |
| Tiempo de aplicación: | Indeterminado |
| Ámbito de aplicación: | Área contable |

4. Soporte teórico

| Variables | Dimensiones | Definición |
|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| Análisis de las Cuentas por cobrar | Ratios de gestión | Son aquellos grupos de operaciones, en el cual se realiza diversas actividades para organizar y controlar diversos materiales que una empresa pueda necesitar con el fin de tener una buena gestión de provisiones y compras en los plazos establecidos (Laza y de Guevara, 2022). |
| | Políticas de las cuentas por cobrar | Son aquellas estrategias, procesos, reglas, herramientas que utiliza una empresa para gestionar, administrar las ventas dadas al crédito y así prevenir riesgos económicos para la empresa Díaz y Flores (2021). |
| | Morosidad de las Cuentas por cobrar | Es la tardanza, demora e incumplimiento que tiene una sociedad, en el cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el comprobante de pago al llegar a su fecha de vencimiento, estas son conocidas como morosas (Brachfield y Marqués, 2022). |

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario para la validez del Instrumento, elaborado por Jara Hinostrza, Thalia Janet y Siles Verástegui, Yesenia, en el año 2023.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.



| Categoría | Calificación | Indicador |
|---|--|---|
| CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintácticay semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio | El ítem no es claro. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas. |
| | 3. Moderado nivel | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada. |
| COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo. | 1. totalmente en desacuerdo (nocumple con el criterio) | El ítem no tiene relación lógica con la dimensión. |
| | 2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo) | El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión. |
| | 3. Acuerdo (moderado nivel) | El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo. |

| | | |
|---|--------------------------------------|--|
| | 4. Totalmente de Acuerdo (altonivel) | El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo. |
| RELEVANCIA El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido. | 1. No cumple con el criterio | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. |
| | 2. Bajo Nivel | El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. |
| | 3. Moderado nivel | El ítem es relativamente importante. |
| | 4. Alto nivel | El ítem es muy relevante y debe ser incluido. |

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

| |
|------------------------------|
| 1. No cumple con el criterio |
| 2. Bajo Nivel |
| 3. Moderado nivel |
| 4. Alto nivel (X) |

Dimensiones del instrumento:

Variable:

| Dimensiones | Indicadores | Ítem | Claridad | Coherencia | Relevancia | Observaciones/ Recomendaciones |
|-------------------------------------|----------------------------------|---|----------|------------|------------|--------------------------------|
| | | | | | | |
| Ratios de gestión | Rotación de cuentas por cobrar | Venta a crédito / cuentas por cobrar promedio | X | X | X | |
| | Plazo promedio de cobranza | 360/RCC | X | X | X | |
| | Ciclo operativo | Días de inventario + Días de cuentas por cobrar | X | X | X | |
| | Ciclo de conversión del efectivo | Ciclo operativo – Días de cuentas por pagar | X | X | X | |
| Políticas de ventas | Manual de procedimientos | Cumplimiento de funciones | X | X | X | |
| | Política de cobro | Lineamientos de cobro | X | X | X | |
| | Incumplimiento de políticas | Sanciones, desorden administrativo, financiero y contable | X | X | X | |
| Morosidad de las Cuentas por cobrar | Nivel de morosidad | Cartera de crédito vencida / cartera de crédito total | X | X | X | |
| | Ventas netas anuales | Total de ventas al año | X | X | X | |



Firma del evaluador

DNI: 17843575

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

| Graduado | Grado o Título | Institución |
|--|--|---|
| NAVARRO SANTANDER, JAVIER ESTUARDO DNI 17843575 | CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: Modalidad de estudios: - | UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO PERU |
| NAVARRO SANTANDER, JAVIER ESTUARDO DNI 17843575 | ECONOMISTA Fecha de diploma: Modalidad de estudios: - | UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO PERU |
| NAVARRO SANTANDER, JAVIER ESTUARDO DNI 17843575 | BACHILLER EN CIENCIAS ECONOMICAS Fecha de diploma: Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***) | UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO PERU |
| NAVARRO SANTANDER, JAVIER ESTUARDO DNI 17843575 | MAGISTER EN DOCENCIA UNIVERSITARIA Fecha de diploma: 15/02/2013 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***) | UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU |

**AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN
LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES**

Datos Generales

| | |
|---|------------------|
| Nombre de la Organización: | RUC: 20601520487 |
| INVERSIONES WORLD TRAP S.A.C. | |
| Nombre del Titular o Representante legal: DANIEL VALENTIN HUAMANI SEPULVEDA | |
| Nombres y Apellidos: Daniel Valentin Huamani Sepulveda | DNI: 41182274 |

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo ^(*), autorizo [], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACION, en la cual se lleva a cabo la investigación:

| | |
|---|----------|
| Nombre del Trabajo de Investigación | |
| Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones World Trap S.A.C 2021-2022 | |
| Nombre del Programa Académico: Tesis | |
| Autor: Nombres y Apellidos | DNI: |
| Jara Hinojosa, Thalia Janet | 77096471 |
| Siles Verastegui, Yesenia Liseth | 43481090 |

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha:


INVERSIONES WORLD TRAP S.A.C.
DANIEL VALENTIN HUAMANI SEPULVEDA
 Gerente General

Firma: _____

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal "f" Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero si será necesario describir sus características.