



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la
provincia de Paita - 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Pacherrez Huanca, Flor Angel (orcid.org/0000-0002-2177-1125)

ASESOR:

Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie (orcid.org/0000-0002-9522-6162)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA – PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedico esta tesis, en primer lugar, a mis abuelos que desde el cielo me iluminan para seguir adelante con mis proyectos y anhelos.

A mis padres, que son mi mayor motivación para nunca rendirme a pesar de las adversidades y ser su mayor orgullo en la vida.

Y a mi persona, por la iniciativa, perseverancia, disciplina y sobre todo el optimismo que me nace para seguir adelante en lo propuesto.

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por el don de la vida, por permitirme crecer al lado de una familia muy humilde pero llena de virtudes, agradecida con mis hermanos por ser partícipes de cada paso, cada avance, cada logro, recibiendo siempre su amor y constante apoyo en cada decisión. Gracias a mis profesores que he tenido en el transcurso de este camino profesional, en especial a mi asesor, que me brindó sus buenas y estrictas enseñanzas hasta el final, así como su constante apoyo y motivación.

Gracias, por su confianza a todos en mí. Estoy dispuesta a seguir tomando las riendas de la vida de su mano y de la del Todopoderoso, no ha sido fácil el camino, pero la resiliencia y ganas de superación las llevo conmigo.

Declaratoria de autenticidad del asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CASTAÑEDA GONZALES JAIME LARAMIE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023", cuyo autor es PACHERREZ HUANCA FLOR ANGEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 11.00%, 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.

PIURA, 22 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CASTAÑEDA GONZALES JAIME LARAMIE DNI: 41418490 ORCID: 0000-0002-9522-6162	Firmado electrónicamente por: JCASTANEDAGO81 el 02-12-2023 18:16:43

Código documento Trilce: TRI - 0660257



Declaratoria de originalidad del autor(es)



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, PACHERREZ HUANCA FLOR ANGEL estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He 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 asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
FLOR ANGEL PACHERREZ HUANCA DNI: 75249398 ORCID: 0000-0002-2177-1125	Firmado electrónicamente por: C7002487621 el 22-11- 2023 21:34:44

Código documento Trilce: TRI - 0660258

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad del autor(es)	v
Índice de tablas	vii
Índice de gráficos y 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	12
3.3. Población, muestra, muestreo	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	18
3.6. Método de análisis de datos	19
3.7. Aspectos éticos	19
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN.....	31
VI. CONCLUSIONES	36
VII. RECOMENDACIONES.....	38
VIII. PROPUESTA.....	40
REFERENCIAS	48
ANEXOS.....	56

Índice de tablas

Tabla 1 Determinación de la muestra.....	14
Tabla 2 Confiabilidad de la variable gestión de cobranzas	16
Tabla 3 Confiabilidad de la variable liquidez	17
Tabla 4 Listado de expertos	17
Tabla 5 Coeficientes del Alfa de Cronbach en los instrumentos aplicados	18
Tabla 6 Influencia de la Gestión de Cobranzas en la Liquidez	21
Tabla 7 Relación de la Gestión de Cobranzas con la Razón corriente	21
Tabla 8 Relación de la Gestión de Cobranzas con la Prueba Ácida.....	22
Tabla 9 Relación de la Gestión de Cobranzas con el Capital de Trabajo	23
Tabla 10 Estado de Situación Financiera en Soles, períodos (2019-2022)	24
Tabla 11 Resultado de Ratio de Liquidez Corriente, período 2019- 2022	27
Tabla 12 Resultado de Ratio de Prueba Ácida, período 2019- 2022	28
Tabla 13 Resultado de Ratio de Capital de Trabajo, período 2019- 2022	29
Tabla 14 Matriz de operacionalización de la variable: Gestión de Cobranzas	56
Tabla 15 Matriz de operacionalización de la variable: Liquidez	57

Índice de gráficos y figuras

Figura 1	. Esquema de diseño de investigación.....	12
----------	---	----

Resumen

El presente trabajo de Investigación, tuvo como objetivo general analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez en una empresa industrial en provincia de Paita – 2023. El enfoque metodológico de la investigación fue de tipo básica y correlacional de tipo cuantitativo, presentó un diseño no experimental y transversal ya que no se buscó la manipulación de variables y los datos fueron recolectados en un tiempo determinado; la población de estudio estuvo compuesta por 670 trabajadores, de las cuales se utilizó como muestra un total de 10 trabajadores correspondientes al sector administrativo, como el área contable y tesorería, además los documentos de gestión como estados financieros de la empresa, períodos 2019 al 2022, que sirvieron como fuente para encontrar el índice de liquidez, para ello se recurrió a los instrumentos de cuestionarios y posteriormente como técnica se aplicó la encuesta. Entre los resultados obtenidos, existe una relación estadísticamente significativa entre la gestión de cobranzas y la liquidez del 63.30%; y se concluyó que, mientras la gestión de cobranzas de la empresa sea efectiva, mayor serán sus niveles de liquidez.

Palabras clave: Gestión de cobranza, liquidez, procedimientos de cobranza, ratio de liquidez corriente.

Abstract

The general objective of this research was to analyze the influence of collection management on liquidity in an industrial company in the province of Paita - 2023. The methodological approach of the research was basic and correlational of quantitative type, it presented a non-experimental and transversal design since the manipulation of variables was not sought and the data were collected in a determined time; the study population consisted of 670 workers, of which a total of 10 workers corresponding to the administrative sector, such as the accounting and treasury area, were used as a sample, in addition to management documents such as financial statements of the company, periods 2019 to 2022, which served as a source to find the liquidity index, for this purpose the instruments of questionnaires were used and later the survey was applied as a technique. Among the results obtained, there is a statistically significant relationship between collection management and liquidity of 63.30%; and it was concluded that the more effective the company's collection management is, the higher its liquidity levels will be.

Keywords: Collection management, liquidity, collection procedures, current liquidity ratio.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las empresas están expuestas continuamente a evaluaciones de su sintonía y cumplimiento del principio en marcha. Es por ello, que es de suma importancia, hacer un diagnóstico de manera periódica para evaluar la conversión de sus activos en dinero efectivo en poco tiempo, lo que llamamos liquidez.

En el entorno internacional; Agudelo (2022) afirmó que, tanto en América Latina como en Colombia, la gran cantidad de empresas que quiebran es motivo de preocupación, debido a su miedo a invertir en instrumentos que les apruebe tomar decisiones financieras oportunas. Una situación que muchas veces se debe a los altos costos, y falta de capacitación para definir la visión de la empresa y lograr un encaje entre la situación financiera actual y sus objetivos.

A su vez, Peña, Cárdenas y Gutiérrez (2021) comentaron que, regularmente las empresas se enfrentan con frecuencia a la volatilidad financiera debido a la baja liquidez, a la mala orientación financiera o la mala experiencia en la dirección de recursos financieros, lo causante para un incremento de las deudas y falta de liquidez.

Por otro lado, Jaramillo (2020) indicó que, el problema identificado es la falta de interés en utilizar los índices financieros como una herramienta para evaluar la posición financiera y de gobierno de una organización. Dado que este es un tema importante en los lineamientos operativos de la empresa, para una buena toma de decisiones efectivas y las más convenientes en el mundo competitivo de negocios.

Sáenz y Sáenz (2019) señalaron que, es recomendable pronosticar la postura financiera y los efectos futuros, así como detectar las áreas con dificultad de gestión, entre otros. En primera instancia, el estudio financiero amenora la sujeción de los supuestos y la intuición, además reduce las inevitables áreas de perplejidad que van de la mano a cualquier proceso de toma de decisiones.

Vásquez et al. (2019) recalcaron que, el riesgo que puede llegar a tener una empresa ya sea pública o privada respecto al factor de liquidez clasifica como un riesgo medible, porque se pueden obtener estadísticas, que permitirá ponderar las pérdidas

potenciales y el riesgo discrecional, ya que se tiene una posición riesgosa en el activo.

En el aspecto nacional, Díaz y Ramón (2021) manifestaron que, en el Perú, los negocios que manejan su dinero de manera inteligente pueden tener efectivo para cualquier necesidad que deba ser atendida rápidamente. La gestión de activos debe abarcar el periodo de evolución del efectivo, debido a que calcula el tiempo que lleva convertir una inversión en efectivo como resultado comercial.

Asimismo, Sayes (2021) creyó que la reanudación de los negocios con los clientes se ve reflejado en los procedimientos, así como en las políticas y estrategias de las empresas que inducen al buen crecimiento y desarrollo. Por otro lado, indicó que, si la existencia de una administración es escasa, pues se creará una mala distribución de los fondos.

No obstante, García (2019) indicó que, el estado de peligro en liquidez de las empresas del Perú ha progresado significativamente desde el 2015 al 2018. Sin embargo, pese a la mejora, el riesgo de liquidez sigue siendo alto, a comparación del resto de empresas de América Latina. Esto significa que las instituciones no tienen acceso a la liquidez en tiempos de crisis financiera debido a la refinanciación.

Además, Sanjinez (2019) realizó un estudio sobre la aplicación de indicadores financieros a las actividades de la organización y encontró que tiene problemas relacionados con retrasos en la cobranza y lenta rotación de inventarios en la cartera de cobranza, que se manifestó como un déficit de liquidez; obteniendo como resultado, no poder liquidar sus deudas y pasivos a corto plazo.

Asu vez, Herrada (2019) informó que en el sector comercial es muy frecuente pagar a los 90 o 120 días posteriormente de emitida una factura. Por lo que son evidentes las demoras e incumplimiento de los contratos del crédito; más cuando el deudor es un ente solvente y cuyos acreedores o proveedores son PYME insolventes, conllevando a autofinanciarse mediante préstamos para solventar sus propias deudas.

El presente estudio se extendió en una empresa industrial, su labor radica

desde la elaboración, como la conservación de pescado y moluscos, ubicado en Paita. Se pretendió analizar el control por ventas al crédito, ya que éstas originaron demoras al momento del retorno del dinero perjudicando la liquidez dentro de la empresa.

Con respecto a la formulación del problema, nació la siguiente interrogante ¿De qué manera influye la Gestión de cobranzas en la liquidez de una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023? Dentro de la justificación, según Hernández y Mendoza (2018), en su valor teórico brindó definiciones acerca de la gestión de cobranzas y de qué modo ésta influyó en el índice de liquidez, para ello accedió a información proveniente de artículos, revistas científicas. Asimismo, en su conveniencia, mejoró el indicador de liquidez empleando las medidas y estrategias correspondientes a favor de la empresa, para mejoras en la gestión y continuo seguimiento de las cobranzas a los clientes. En cuanto a relevancia social, ofreció recomendaciones y estrategias prácticas que beneficiaron no solo al área de Cobranzas, sino a toda la empresa, ya que la investigación estuvo orientada a reformular y fortificar las políticas de cobranza con los clientes. Por último, según su utilidad metodológica, se sugirió la práctica de las técnicas idóneas, la toma de decisiones adecuadas para garantizar una gestión de cobros eficaz y un flujo de efectivo saludable junto a una mayor estabilidad financiera.

Por consiguiente, se sostuvo como objetivo general: Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez en una empresa industrial en provincia de Paita - 2023. Además, se propusieron los siguientes objetivos específicos: O1: Determinar la relación de la gestión de cobranzas con la razón corriente en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023, O2: determinar la relación de la gestión de cobranzas con la prueba ácida de la empresa industrial en una provincia de Paita- 2023, O3: determinar la relación de la gestión de cobranza con el capital de trabajo en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023, O4: diagnosticar el nivel de liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023. Posteriormente, se abordó como hipótesis a H_i : La gestión de cobranzas si influye en la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023. H_o : La gestión de cobranzas no influye en la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023.

II. MARCO TEÓRICO

La presente investigación fue diseñada tomando en consideración trabajos antecedentes como referencia, resultando como cimiento para la ejecución del mismo.

A nivel nacional, Mogollón (2021), en su investigación procuró analizar los efectos de la administración de cobranza en la economía del negocio, con base en la efectividad del personal responsable, identificó procesos imperfectos que causen riesgo interno, tengan un impacto significativo y negativo en el alcance de objetivos e implementación políticas de cobro de deudas con el fin de proteger los medios financieros de la empresa. Su enfoque metodológico fue no experimental y cuantitativo. Referente a los resultados, plasman un vínculo altamente positivo entre las dos variables: clave de cobranza y gestión financiera.

Días y Flores (2020), en su investigación diagnosticaron cómo afecta el buen manejo de la cobranza al negocio y cómo proporciona recursos que pueden incrementar el índice de liquidez a través de una correcta gestión de cobranza. Según su metodología, fue una investigación descriptiva, documental, utilizando síntesis bibliográficas. Con ello se evidenció que la empresa no evalúa a los clientes antes de prestar servicios. En definitiva, es de suma importancia cuidar y fidelizar a la cartera de clientes con políticas de créditos bien establecidas y administradas, porque son ellos quienes convierten los bienes en dinero y así crean la vida empresarial.

Cárdenas et al. (2020), en su proyecto propusieron como meta examinar el valor de la dirección de las cobranzas del negocio existente. Su metodología es descriptiva obtenidos de libros nacionales, internacionales y artículos. Como resultados obtenidos, identificó pagos atrasados, evitó obligaciones incobrables que perjudiquen los beneficios de la empresa y mejoró la posición financiera. En resumen, es importante administrar efectivamente las cobranzas durante los plazos de crédito, dado que le admitió generar un flujo de efectivo que contribuya al crecimiento del negocio.

Hinostroza (2019), con su artículo de investigación planteó como finalidad establecer el impacto que genera la gestión financiera en los pagos pendientes que

corresponden al sector micro financiero por parte del Banco en el periodo 2019, teniendo en cuenta datos del organismo del sector financiero, cuyos métodos son descriptivos, cuantitativos y no experimentales. En resumen, cabe señalar que las condiciones crediticias afectaron significativamente los pasivos de microfinanzas del Banco Pichincha del Perú, con una correlación negativa significativa de -0.027.

Asimismo, en un artículo de investigación se determinó la frecuencia del período de transformación de efectivo a líquido de una empresa industrial en Lima dados en el lapso de 2016-2019. La investigación metodológica que utilizó este estudio se presentó con una correlación de masa transversal cuantitativa utilizando un diseño sin ensayo. Como resultado, muestran una relación mínimamente irrazonable entre la etapa del efectivo, la liquidez, y los índices de la variable independiente, rotación de inventarios y rotación de pasivos. Se concluyó que en el período de 2016 a 2019, el ciclo de transformación de efectivo no afecta de forma directa la liquidez (Días y Ramos, 2021).

Barreto (2020), mediante su artículo de investigación demostró que el análisis financiero es un componente fundamental por el que se requiere del análisis de estados financieros, calculando ratios de liquidez, gestión, utilidad y endeudamiento. Utilizaron métodos cuantitativos, descriptivos y transversales, mediante entrevistas y archivos de análisis de documentos para extraer el valor de los estados financieros, lo que permitió calcular el volumen horizontal y la escala. Los resultados obtenidos mostraron que la situación económica es bastante estable, pues si bien los activos disminuyeron significativamente en casi un 55%, los pasivos disminuyeron en casi un 96%, por lo que redujo por completo las deudas y los pasivos financieros.

Rodríguez (2019), en su taller investigado afirmó que el flujo de caja o efectivo sirvió de utensilio para analizar la liquidez de PYMES integrada en las teorías contables a nivel internacional. La metodología utilizada para la revisión sistemática fue PRISMA mediante información obtenida de bases de datos como Dialnet, Google Academic haciendo uso de criterios informativos de inclusión y exclusión. El flujo de caja, en conclusión, sirve como instrumento de estudio y análisis de pequeñas empresas está directamente relacionado con un mejor crecimiento económico.

Por último, en una investigación peruana comentaron que se realizó un examen financiero y económico para la determinación efectiva y oportuna en una organización mediante el uso de métodos como la tasa de interés horizontal, vertical, entre otros. Como resultado, mostró que gerencia son los responsables de la administración; para lo cual, se esforzaron por fortalecer el manejo adecuado de la información financiera concluyendo que el análisis económico y financiero utilizando razones financieras influyó significativamente en los resultados del sector financiero de diferentes organizaciones en el período 2015-2020 (Huamán y Huarancca, 2020).

Entre una búsqueda más detallada de información y aportes de **nivel internacional**, se tomó en consideración un proyecto de investigación en Santo Domingo cuyo objetivo principal se enfocó en realizar una revisión gerencial del procedimiento de distribución y recaudación para optimizar procesos en el área de Cobros. El método utilizado fue la recuperación efectiva, procedimientos adecuados de seguimiento y prueba, que se implementaron satisfactoriamente. Concluyen reconociendo la pertinencia de una auditoría de cuentas por cobrar para asegurar su efectividad (Obaco et al., 2022).

Vinueza y Cedillo (2020), en su artículo de investigación ecuatoriana realizó un examen sistemático de la literatura sobre la gestión de la deuda en la administración pública, que permitió señalar líneas de investigación y sirvió de cimiento para futuras investigaciones híbridas, en cuanto al enfoque metodológico fue descriptiva y enfocada en delimitar resultados y conclusiones, así como investigaciones cuantitativas sobre la gestión de cobranza de deudas del sector público. Como resultado, la gestión de los ingresos en el sector público es muy limitada. Por lo que se concluyó que la baja productividad de las publicaciones en el campo de cobranzas se debe estimular con investigaciones por parte de los centros de investigación, principalmente los relacionados con la gestión empresarial y las políticas públicas.

Morales y Carhuancho (2020), en su artículo de investigación buscó mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Ecuatoriana Aquasport SAC 2017-2018, abordaron como propósito principal implementar métodos financieros para prosperar el detalle de

las cuentas por recibir de los clientes. Mediante el análisis se obtuvo que las cuentas son insuficientes, y se requiere reorganizar las normas y procesos de cobro, además implementar flujo de caja para examinar el cash y llevar a cabo métodos financieros que permitan manejar una gestión efectiva de los ingresos, elaborar presupuestos de venta como cobranza; en conclusión, es de suma importancia lograr resultados eficientes, que aprueben optimizar la gestión de cobranzas de la compañía.

En otra investigación desarrollada en Ecuador buscó implementar estrategias que permitieron reducir la cartera de la empresa, estableciendo unas pautas mínimas acorde a la necesidad de la empresa. Es por ello que, se empleó una metodología la cual fue cuantitativa de tipo experimental. Se evidenció que la mayor parte de la cartera se concentra principalmente en 2 de sus proveedores y que a pesar de contar con una deuda con plazo largo de mora manifiesta una mínima fracción dentro del total. Concluyó demostrando que la empresa presenta gran carencia en términos de gestión de la cartera, al no tener parámetros establecidos para el control. (Mosquera, 2020)

Sánchez, et al. (2022), en su investigación examinó los principales indicadores financieros de empresas de las regiones ecuatorianas haciendo uso de metodología exploratoria y una descripción cuantitativa con los datos proporcionados de 701 empresas que han registrado su información financiera y contable en la Dirección General de Sociedades, Valores y Seguros en 2020. Los resultados demostraron que la liquidez es significativamente mayor en las empresas de la zona de la costa que en Sierra. En fin, con ello se pretendió brindar orientación para próximas indagaciones sobre los causantes que el rendimiento y el fiasco empresarial.

También se halló un artículo de investigación que tuvo como propósito fundamental, verificar el índice de liquidez de la empresa transportista, evaluando a detalle los elementos corrientes. Se utilizó un método cualitativo, encuestando a cuatro personales, con los que evidenció que los problemas de liquidez están directamente relacionados con el manejo de cobranzas e inconveniencia de convertirlas en efectivo para uso inmediato. Concluyó con la alegación de que la empresa de transporte estaba teniendo dificultades para obtener liquidez para su cartera de créditos diferidos, debido

a la mala gestión, y controles de cobranza (Mori, et al. 2021).

Carbajal (2020), en su investigación desarrolló un plan óptimo de recaudación de fondos a largo plazo para Panadería la Moderna durante y después de la crisis en Ecuador. Para ello, utilizó como metodología matriz PESTEL, FODA Y CAME, así como examinó los estados financieros que le permitieron conocer las necesidades que tiene la empresa. En definitiva, se identificó como principal amenaza la duración de la pandemia, como oportunidad los préstamos promovidos por el gobierno, como fortaleza el posicionamiento basado en la calidad del producto y como debilidad la falta de planificación financiera a mediano y largo plazo.

Finalmente, en un artículo de investigación ecuatoriana, se implementó una estrategia de control interno describiendo las funciones en el manual para aquellos directamente involucrados en la salvaguardia de los fondos. El método aplicado incluye la elaboración de informes y la adaptación de indicadores financieros para evitar el flujo de caja. Se obtuvo que, no existen controles internos adecuados ni reglas que ayuden a controlar el dinero. En conclusión, se necesitó implementar lineamientos para que los procesos de recaudación de fondos puedan mejorar y su progreso se mida través de medidas financieras evitando fuga de dinero (Rodríguez y Loor, 2019).

Referente a las teorías, se tienen que la Gestión de cobranzas, según Parrales (2013) es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso. Las dimensiones de la Gestión de cobranzas son: Procesos, tipos y políticas de cobranza.

Para empezar, Canales y Hernández (2015) indicaron que los procesos de cobranzas deben ser precisas, donde permitan planificarse y anticiparse para lograr el efecto de una recuperación y subestimar los daños de las cobranzas para obtener los objetivos requeridos para el pago de manera oportuna. Los procesos de gestión de cobro incluyen un conjunto de acciones definidoras de impacto, tales como: a)

notificación de pago anticipado por acción directa, b) al vencimiento de una obligación, c) falta de respuesta a las deudas y c) litigio cuando se han realizado gestiones de cobro y los clientes cumplan con sus obligaciones.

Por otro lado, Do Prado et al (2019) argumentaron que el proceso de cobro de deudas tiene como objetivo garantizar que los clientes paguen el monto total de las obligaciones contractuales dentro del límite de tiempo especificado sin demora. Para evaluar estos procesos de cobro de deudas es necesario aplicar la teoría de Lionel (2018), quien argumentó la importancia de identificar los riesgos: conocimiento del cliente, determinación de la solvencia y seguimiento de pagos.

De igual forma, existen 3 tipos de Cobranzas: Cobranza preventiva, administrativa y judicial. En primera instancia, la cobranza preventiva, quien implementa acciones de cobranza, como actividades para reducir el riesgo y evitar que los clientes se atrasen con los pagos de sus obligaciones (Figuerola, 2018). Luego está la Cobranza administrativa, donde Rezendiz (2021) indicó que aquí se refleja por primera vez la deuda, por lo que se acaparan las acciones que aseguren la ejecución de pagos, bien sea por teléfono u otro canal cibernético. Por último, Cobranza judicial, señala que el cobro de deudas implica que el cliente tiene la obligación legal de responder por su deuda y en el supuesto suceso que el cliente no lleve a cabo el pago, se procederá al decomiso de propiedad (Ziemendorff y Alva, 2020).

Para Casas (2020), una política de cobranza fue la regla a proseguir durante un determinado período de tiempo cuando una organización establece un patrón que se debe seguir para el cobro de deudas. Además, se utilizan criterios de gestión que permiten medir las cuentas por cobrar a clientes, como indicó Gómez (2018), tiene la función de calcular el desempeño, como la eficacia de la empresa con la finalidad de optimizar sus procesos de toma de decisiones, esto llega a notarse especialmente en el crecimiento de las ventas. En el caso de Brachifeld (2017) señaló a tres tipos primordiales, entre ellos:

a) Políticas de créditos normales: Estos créditos son convencionales con plazos

de uso normales, medios que exploran el equilibrio entre los plazos de pago habituales de la empresa y el riesgo del cliente.

b) Políticas de crédito y cobro restrictivas: Con este tipo de política, su propósito es mantener un cierto nivel de liquidez, generando una alta cantidad de efectivo reduciendo la deuda externa.

c) Políticas flexible: En esta política, el comercio prevalece sobre el crédito; las empresas que emplean este esquema tratan de adquirir clientes con un préstamo como razón motivadora. Aquí, la empresa lo utiliza principalmente cuando el mercado está fragmentado por los proveedores y hay pocos solicitantes.

Con respecto al indicador de liquidez, definido como la capacidad de pago de una entidad para cumplir con los compromisos que mantiene una empresa para afrontar a sus pasivos mediante un breve lapso de tiempo conforme caduque (Wong, 2017). Asimismo, la liquidez es una de las herramientas primordiales para las empresas, puesto que esta tiene un impacto directo en su gestión, permitiendo que las mismas sean más competitivas y logren establecerse en el mercado (Uriza, 2019).

Ratio de liquidez corriente, refleja qué parte de los pasivos a corto plazo está cubierta por activos convertibles en relación con la fecha de vencimiento de los pasivos. La fórmula es: ***Liquidez general = Activo Corriente / Pasivo Corriente***

Ratio de prueba ácida, esta medida es más precisa acerca de la suficiencia de dinero que cuente una empresa para cancelar sus pasivos a plazo corto de sus activos porque resta los pasivos que forman parte de su inventario de esos elementos. La fórmula es: ***Prueba ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente***

Capital de Trabajo, esta relación financiera revela qué activos tiene una empresa después de pagar sus pasivos directos, y se obtiene al restar el activo circulante, del pasivo circulante. Estos son indicadores en donde la empresa eventualmente podrá intervenir como es el nivel de gestión y rentabilidad. La fórmula es la siguiente: ***Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente***

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación: Tipo de investigación: Básico y correlacional

Según Ortega (2019) la investigación básica, pura, teórica o dogmática se caracterizó porque parte de un marco teórico; la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico. La presente investigación proporcionó características de las variables: Gestión de cobranza y Liquidez.

Galarza (2020) comentó que en este alcance de la investigación surgió de la necesidad de plantear una hipótesis en la cual se proponga una relación entre 2 o más variables, es una indagación no experimental en el que el investigador mide las dos variables e implanta una conexión estadística entre ellas sin considerar variables externas para llegar a una conclusión válida. En general, se cree que un estudio correlacional debe incluir dos variables cuantitativas, por ejemplo, resultados, eventos los resultados del número de repeticiones a lo largo del tiempo. En el presente estudio se determinó cual es la relación entre las variables dependiente e independiente.

3.1.2. Diseño de investigación: No experimental y transversal

Para Huairé (2019) comentó que los diseños de investigación no experimental, como los estudios transversales, son fundamentales para comprender las relaciones entre variables en un momento específico, sin manipulación deliberada, proporcionando una instantánea de la realidad en estudio, es decir en un determinado lapso de tiempo. En la presente investigación, los instrumentos se aplicaron en una fecha determinada.

Esquema:

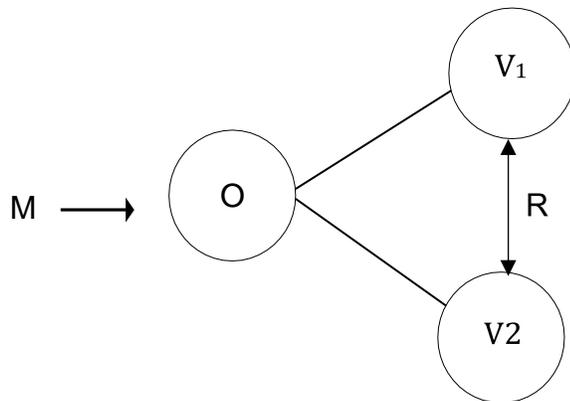


Figura 1 . Esquema de diseño de investigación

Dónde:

M: Muestra

O: Observación

V1: Variable independiente

V2: Variable dependiente

R: Conector

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Gestión de cobranzas (Variable independiente)

Es un conglomerado de hechos coordinados, oportunos, totalmente implementados y relacionados con el cliente para pagar las obligaciones, y tanto el contacto como la comunicación regular con el cliente son muy importantes, porque estas herramientas nos permiten brindarle las mejores soluciones para cada caso, determinar las acciones a tomar en materia de seguimiento continuo y de largo plazo, así como controlar el cumplimiento de los acuerdos firmados (Parrales, 2013).

Variable 2: Liquidez (Variable dependiente)

El índice de liquidez financiera es un indicador importante para evaluar la situación y resultados tanto económicos como financieros de la empresa. Es como la flexibilidad que posee toda entidad para enfrentar a sus obligaciones en un mínimo

periodo de tiempo a medida que vencen. El análisis de este ratio tiene como propósito generar estrategias y elección de magníficas decisiones en la dirección empresarial. (Gitman y Chad, 2012).

Definición operacional

3.3. Población, muestra, muestreo

Población

Para Arias et al. (2016) fue un conjunto determinado, circunscrito y asequible de casos que conforman el sustento de una muestra y cumplen un predeterminado conjunto de criterios. Cabe recalcar que, al aludirse a las poblaciones de investigación, hace referencia de no solo a personas, sino también a animales, muestras biológicas, registros médicos, hospitales, locales, hogares, cargos organizacionales, etc. Es importante definir la población de estudio porque una vez que se ha estudiado una muestra de una población específica, los resultados del estudio se pueden generalizar o inferir. Es por ello, que lo más idóneo es que la población sea determinada desde el principio al identificar los objetivos del estudio, y puede ser clínica, geográfica, social, económica, etc.

La actual investigación, comprendió alrededor de la población, al conjunto de trabajadores de la empresa industrial en Paita conformada por 820 trabajadores; de las cuales 670 corresponden al área productiva, 120 son del área operativa y la diferencia de 30 empleados corresponden al área administrativa. Asimismo, se incorporan los estados financieros comprendidos dentro de periodos 2019 al 2022 de la representada.

Posteriormente después de definir la población de estudio, se debe especificar los criterios a considerar como:

- **Criterios de inclusión:** Dentro del presente, se tomó en cuenta al personal de la empresa que tiene relación directa con la investigación, en este caso se toma en cuenta solo al personal administrativo, que son aquellos que se encuentran

articulados con el estudio. Asimismo, se tuvo presente los documentos de gestión como son los estados financieros de años 2019 al 2022 que nos permitan encontrar el nivel de liquidez, en relación con la administración de cobros a clientes que la empresa está ejecutando.

- **Criterios de exclusión:** Se excluyeron a todos aquellos trabajadores, cuya función no intervenga dentro del proceso de cobranzas, ni tampoco guarde relación directa con las variables de investigación de la entidad tales como son, el personal operativo y obreros.

Muestra

El primer paso para encontrarla es identificar la población, delimitar el marco de muestreo y, en caso de ser este demasiado extenso, definir el método a utilizar. Se definió a la muestra como un conglomerado de actividades ejecutadas para llevar a la investigación a la distribución de características evidentes en toda una población, universo o grupo, con fundamento en observaciones parciales de una determinada población (Meyer et al., 2021).

En cuanto a la presente investigación, se ha considerado como muestra a 10 trabajadores distribuidos entre área de Gerencia Administrativa, Contabilidad y Tesorería.

Tabla 1

Determinación de la muestra

Área	N° de Trabajadores
Gerencia Administrativa y Financiera	1
Área de Contabilidad	8
Área de Tesorería	1
Total	10

Se tomó en cuenta los documentos de gestión como son los estados financieros de años 2019 al 2022 que nos permitirán encontrar el índice de liquidez de la empresa.

Muestreo

Para Ames et al. (2019) el muestreo pudo considerarse entonces, como la parte de la práctica estadística mediante la cual se seleccionan elementos de una población, utilizando una determinada técnica, con la intención de arribar a conclusiones de alcance limitado. En el caso del muestreo no probabilístico, es un método en el que las muestras se dan por medio de un proceso el cual no brinda a todos los personajes de una población la misma oportunidad de ser los escogidos. Para esta investigación, el muestreo aplicado fue el no probabilístico, ya que la totalidad de los participantes de la población, no tendrán la igual posibilidad para formar parte de la muestra.

Unidad de análisis

Según Martello (2020) fue el objeto social sobre el que se busca información en una investigación. Fueron las unidades que componen el universo de estudio de la misma y se establecen de manera previa a la etapa de recolección de datos.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Según Yuni, Urbano (2014) al seleccionar las técnicas de recolección de datos, el investigador se enfrentó a la tarea de tomar decisiones para elegir las que mejor se ajusten a los objetivos de la investigación. De tal modo, tenemos:

Encuesta: Según Sachs et al. (2019) una encuesta captura varias características del comportamiento del consumidor que influyen en la decisión de inversión.

Análisis Documental: El análisis documental implica encontrar, recuperar, analizar, criticar e interpretar datos secundarios, quiere decir, recopilados y anotados por otros investigadores en fuentes documentales: por medio de impresión, por audiovisual o electrónica (Arias, 2020).

En el presente trabajo, se realizó una encuesta y se aplicó por el investigador de forma precisa y directa a gerencia administrativa de la empresa, con el propósito de conocer mejor el proceso de cobranzas que se lleva a cabo en la entidad. Para el estudio, se procedió a revisar documentación importante como son los estados financieros, la cual sirvieron para la aplicación de los ratios y análisis respectivos de la representada.

Instrumentos de recolección de datos

Así como revela Abreu (2015) se destacó como herramientas clave en la vinculación que tenemos que lograr entre la realidad y los resultados que obtenemos. Entre ellos tenemos:

Cuestionario: Asimismo, el autor señala que esto es útil en la investigación científica, porque es una forma específica de observación que obliga al investigador a prestar atención a ciertos aspectos y permita adaptarse a ciertas condiciones.

Fichaje: Según Loayza (2020) indicó que esta surge por la necesidad de registrar y organizar la información consultada en revistas científicas, libros académicos y otras fuentes bibliográficas. De este modo, la técnica del fichaje aplicado a la investigación como estrategia formativa posibilita un trabajo de gabinete ordenado y ágil facilitando el análisis de la información.

Para el presente trabajo de investigación, antes de aplicar la encuesta, se tuvo que preparar previamente un cuestionario constituido por 12 Ítems, por medio de la escala de Likert con el fin de evaluar la variable independiente de Gestión de Cobranzas y se empleó como segundo cuestionario conformado por 12 Ítems más para estudiar la variable dependiente de Liquidez, además de ello se utilizó la guía documental o fichaje, como instrumentos que permitieron obtener datos relevantes acerca de la gestión de cobranzas e índice de liquidez mediante los Estados financieros de la empresa en periodos 2019 - 2022.

Tabla 2

Confiabilidad de la Variable Gestión de Cobranzas

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.906	12

Nota: Elaboración propia

Según la muestra piloto que fueron hacia 10 participantes de las 12 preguntas realizadas se obtuvo un entendimiento del 90.6 %, por lo tanto, el instrumento es altamente confiable.

Tabla 3

Confiabilidad de la Variable Liquidez

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.784	12

Nota: Elaboración propia

Según la muestra piloto que fueron hacia 10 participantes de las 12 preguntas realizadas se obtuvo un entendimiento del 78.4 %, por lo tanto, el instrumento es confiable.

Validación y confiabilidad

La presente investigación, tuvo como instrumentos el cuestionario y fichas documentales cuyas fueron validadas por 3 expertos entre ellos profesionales contadores colegiados y con grado en doctorado, quienes evaluaron cada uno de los enunciados de los cuestionarios.

Tabla 4

Listado de Expertos

Expertos	Especialidad
Dr. Jaime Laramie Castañeda Gonzales	Doctor en Administración de Empresas
C.P.C Jorge Luis Espinoza Talledo	Contador Público Colegiado
C.P.C Katia Jackeline Merino Mechato	Contador Público Colegiado

Nota: Elaboración propia

La actual investigación, aplicó el coeficiente de Alfa de Cronbach para determinar el nivel de consistencia de los instrumentos aplicados, variabilidad total y también la homogeneidad. Para ello, se ejecutó una prueba piloto de 10 trabajadores para su adaptación y disposición de los coeficientes conseguidos en los instrumentos.

Tabla 5

Coefficientes del Alfa de Cronbach en los instrumentos aplicados

Instrumentos	Alfa de Cronbach	Nivel de consistencia
Cuestionario Gestión de Cobranzas	0,906	Excelente
Cuestionario Liquidez	0,784	Aceptable

Nota: Elaboración propia

3.5. Procedimientos

Se inició con la asignación del título estableciendo dos variables: Gestión de cobranzas y Liquidez, previamente se llevó a cabo un diagnóstico para identificar aquellas deficiencias que ocurrían en la entidad, consecuentemente se redactó la introducción entorno a los antecedentes ocurridos en los 3 niveles, además de ello se realizó la formulación del problema principal, junto a la justificación de la misma en cuanto a su valor teórico, conveniencia, relevancia social y unidad metodológica según (Hernández y Mendoza, 2018). A su vez, se precisaron tanto el objetivo general como

los específicos; más la hipótesis. Seguidamente, el marco teórico, con el respaldo de antecedentes, también se brindó conceptos claves que respaldan las variables, teniendo en cuenta las dimensiones de cada una. De igual modo, se identificó la metodología y diseño de investigación a efectuar, siendo esta de tipo básica y correlacional, no experimental respectivamente; para ello fue necesario determinar la población y de ella se delimitó una muestra que permitió obtener la información para el respectivo muestreo; también se consideraron las técnicas junto a instrumentos utilizados para la recolección de datos como encuesta y cuestionarios que fueron la raíz para la ejecución del análisis.

3.6. Método de análisis de datos

Método Inductivo: Dávila (2006) quien propuso la inducción como método nuevo para poseer conocimiento. Argumenta que, para la obtención de conocimiento, es necesario observar la naturaleza, como recopilar datos personales para hacer generalizaciones basadas en ellos. Sus pasos son: observación, formación de hipótesis; controlar; disertación; ley y teoría.

Método Deductivo: Se obtiene declaraciones específicas que aplican reglas lógicas. A través de este proceso se sistematizan hechos distinguidos y se obtienen conclusiones a través de una secuencia de proposiciones, que incluyen: premisa principal, menor y conclusión. A través de la deducción, las personas pasan de un conocimiento general a otro conocimiento menos general.

En la presente investigación se aplicó el motor deductivo e inductivo, así mismo se utilizó un software como Spss en su versión 26 para la estadística básica en inferencial y el programa Excel para las tablas y figuras.

3.7. Aspectos éticos

Según Belmont (1979) referente a esta investigación, los aspectos éticos fueron plasmados gracias a los siguientes valores:

En principio, el respeto a las personas, puesto que se respetaron su forma de pensar, opiniones, puntos de vista, críticas, y cualquier participación en cuyo caso sea de las personas que aportaron a la investigación.

Del mismo modo, se destacó el valor de beneficencia, ya que no solo se trató a las personas de manera ética respetando su forma de pensar, sino también se tuvo en cuenta su bienestar; para ello se pretendió llevar al máximo los beneficios viables, tratando de reducir los posibles daños y perjuicios.

Y como último, pero no menos importante, resaltó el valor de la justicia en donde cada persona participante reflejó una cualidad muy importante dentro de la investigación, por lo que se tuvo en cuenta la distribución equitativa, ya que cada una de ellas fue capaz de brindar soporte, aportes y contribuciones a la sociedad.

IV. RESULTADOS

Tabla 6

Influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez

		Gestión de cobranzas	Liquidez
Gestión de cobranzas	Correlación de Pearson	1	,633
	Sig. (bilateral)		,050
	N	10	10
Liquidez	Correlación de Pearson	,633	1
	Sig. (bilateral)	,050	
	N	10	10

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Tal y como se muestra en la tabla N°6, entre las variables gestión de cobranzas y liquidez, existió una correlación positiva y considerable de un 63.3 % según el coeficiente Pearson y una significancia de 0.05; por lo tanto, se concluyó que, si se aplica una apropiada gestión de cobranzas en la empresa, ésta influirá de manera positiva en su liquidez, partiendo desde los procedimientos, tipos y políticas de cobranza, asimismo a medida que éstas mejoren, también aumentará su nivel de liquidez en la empresa industrial de la provincia de Paita.

Tabla 7

Relación de la gestión de cobranzas con la razón corriente

		Gestión de cobranzas	Liquidez corriente
Gestión de cobranzas	Correlación de Pearson	1	,758
	Sig. (bilateral)		,011
	N	10	10

Liquidez corriente	Correlación de Pearson	,758	1
	Sig. (bilateral)	,011	
	N	10	10

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Tomando como referencia la tabla presentada N°7, existió una correlación positiva y considerable de un 75.8% según el coeficiente Pearson y una significancia de 0.011; por ende, se concluyó que la gestión de cobranzas está estrechamente vinculada con la liquidez o razón corriente de la empresa industrial de la provincia de Paita, esto quiere decir que si la gestión de cobranzas es afable, consecuentemente la razón corriente también será beneficiosa, por lo que generará la obtención de dinero líquido en un plazo que no excederá a un año.

Tabla 8

Relación de la gestión de cobranzas con la prueba ácida

		Gestión de cobranzas	Prueba ácida
Gestión de cobranzas	Correlación de Pearson	1	,535
	Sig. (bilateral)		,111
	N	10	10
Prueba ácida	Correlación de Pearson	,535	1
	Sig. (bilateral)	,111	
	N	10	10

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la información presentada en la tabla N°8, existió una correlación

positiva y considerable de un 53.5% según el coeficiente Pearson y una significancia de 0.111; por lo tanto, se concluyó que la gestión de cobranzas posee una relación importante con la prueba ácida de la empresa industrial de la provincia de Paita, dando a conocer que si la gestión de cobranzas es tanto eficaz como eficiente, posteriormente el ratio de prueba ácida también lo será y se notará a medida que mejore la capacidad liquida de la representada para afrontar sus obligaciones por pagar comerciales con terceros, proveedores sin inconvenientes y sin necesidad de recurrir a préstamos con entidades financieras.

Tabla 9

Relación de la gestión de cobranzas con el capital de trabajo

		Gestión de cobranzas	Capital de trabajo
Gestión de cobranzas	Correlación de Pearson	1	,524
	Sig. (bilateral)		,120
	N	10	10
Capital de trabajo	Correlación de Pearson	,524	1
	Sig. (bilateral)	,120	
	N	10	10

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Basándonos en los datos consignados en la tabla N°9, existió una correlación positiva y considerable de un 52.4% según el coeficiente Pearson y una significancia de 0.12; por lo tanto, se concluyó que la relación de la gestión de cobranzas tiene correlación positiva con la dimensión del capital de trabajo de la empresa industrial de la provincia de Paita, dejando entrever que si la gestión de cobranzas es buena, por ende será el capital de trabajo debido a que la empresa podrá seguir llevando a cabo sus actividades sin problemas en un futuro cercano, además hará posible liquidar facturas y deudas e invertir en su crecimiento.

Tabla 10

Estado de situación financiera en soles, períodos (2019-2022)

	AÑOS	2022	2021	2020	2019
<u>ACTIVO</u>					
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes de efectivo		266,927.00	2,001,411.00	3,207,304.00	3,518,004.48
Cuentas por cobrar comerciales y diversas, neto		9,939,638.00	11,162,533.00	11,175,835.00	11,561,209.10
Otras cuentas por cobrar		888,299.00	59,616.00	71,080.00	75,039.21
Inventarios, neto		93,402,377.00	89,173,907.00	102,345,099.00	120,034,963.00
Servicios y otros pagados por anticipado		299,908.00	-	-	-
Otras cuentas del Activo		12,235,315.00	12,599,333.00	17,596,477.00	17,004,805.00
Total, Activo Corriente		117,032,464.00	114,996,800.00	134,395,795.00	152,194,020.79
Activo No Corriente					
Inversiones Financieras (Neto)		-	-	15,249,629.00	18,905,200.00
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)		154,243,360.00	142,885,082.00	105,613,971.00	108,459,872.00
		-	-	-	-
Deprec. act biol, amort y agota. acum		46,000,716.00	35,474,202.00	27,794,457.00	22,483,457.00

Otras Cuentas del Activo (Neto)	12,873,204.00	16,529,966.00	322,851.00	322,851.00
Activo diferido	813,138.00	256,268.00	6,616.00	40,013.00
Total, Activo No Corriente	121,928,986.00	124,197,114.00	93,398,610.00	105,164,453.00
TOTAL, ACTIVO	238,961,450.00	239,193,914.00	227,794,405.00	257,358,473.79

PASIVO

Pasivo Corriente

Sobregiros Bancarios	-	-	2,363.00	19,700.79
Cuentas por Pagar a Proveedores	128,701,857.00	114,936,988.00	93,905,871.00	100,808,300.00
Impuestos, Contribuciones y Otros	238,095.00	390,770.00	357,861.00	300,453.00
Remuneraciones y Beneficios Sociales	1,628,247.00	1,611,457.00	1,505,164.00	1,515,420.00
Otras Cuentas del Pasivo	7,982,564.00	7,982,564.00	7,982,564.00	7,982,564.00
Total, Pasivo Corriente	138,550,763.00	124,921,779.00	103,753,823.00	110,626,437.79
Pasivo No Corriente				

Obligaciones financieras	80,056,351.00	75,118,273.00	78,542,979.00	83,914,560.00
Provisiones	893.00	893.00	893.00	893.00

Otras Cuentas del Pasivo	-	-	-	-
Total, Pasivo No Corriente	80,057,244.00	75,119,166.00	78,543,872.00	83,915,453.00
TOTAL, PASIVO	218,608,007.00	200,040,945.00	182,297,695.00	194,541,890.79
<u>PATRIMONIO</u>				
Capital Emitido	10,041,750.00	10,041,750.00	10,041,750.00	10,041,750.00
Reserva Legal	320,447.00	320,447.00	320,447.00	320,447.00
Excedente de revaluación	3,223,858.00	3,223,858.00	3,223,858.00	3,223,858.00
Resultados acumulados	25,054,223.00	31,870,409.00	30,848,052.00	30,055,420.00
Utilidad de ejercicio	18,286,835.00	6,303,503.00	1,062,595.00	19,175,100.00
TOTAL, PATRIMONIO NETO	20,353,443.00	39,152,969.00	45,496,710.00	62,816,583.00
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	238,961,450.00	239,193,914.00	227,794,405.00	257,358,473.79

Tabla 11

Resultado de ratio de liquidez corriente, período 2019- 2022

AÑOS	2022	2021	2020	2019
Activo				
Corriente	117,032,464.00	114,996,800.00	134,395,795.00	152,194,020.79
Pasivo				
Corriente	138,550,763.00	124,921,779.00	103,753,823.00	110,626,437.79
Liquidez				
Corriente	0.84	0.92	1.30	1.38

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Según la Tabla N° 11, muestra el resultado del coeficiente obtenido del ratio de Liquidez Corriente durante los periodos 2019, 2020, 2021 y 2022, la empresa contó con un nivel de liquidez corriente del 1.38, 1.30, 0.92 y 0.84 respectivamente, empezando por el año 2019, el activo circulante representa 1.38 veces al pasivo circulante, o también se puede enfatizar que por cada Sol (S/. 1.00) que se debe a corto plazo, se cuenta con S/ 1.38 para poder cumplir con dichas deudas, por lo tanto, dados los coeficientes obtenidos tanto en el 2019 que incluso siendo el más alto en comparación con los años posteriores, podemos expresar que la empresa en el 2019 ha tenido una liquidez medible para cubrir y afrontar sus compromisos financieros a corto plazo, sin embargo, al transcurrir de los años esta se ha visto afectada por lo que fue amenorando al punto de llegar al año 2022 con S/0.84 para responder a sus pasivos, es por ello que la empresa ha tenido que recurrir a sobregiros bancarios con anticipación mediante préstamos con entidades bancarias u obligaciones de exigibilidad inmediata, viendo reflejado en el estado de situación financiera de los periodos en mención.

Tabla 12

Resultado de ratio de prueba ácida, período 2019- 2022

AÑOS	2022	2021	2020	2019
Activo				
Corriente	117,032,464.00	114,996,800.00	134,395,795.00	152,194,020.79
Inventarios	93,402,377.00	89,173,907.00	102,345,099.00	120,034,963.00
Pasivo				
Corriente	138,550,763.00	124,921,779.00	103,753,823.00	110,626,437.79
Prueba				
Ácida	0.17	0.21	0.31	0.29

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Según la Tabla 12, muestra el resultado del coeficiente obtenido del ratio de prueba ácida durante los periodos 2019, 2020, 2021 y 2022, la empresa contó con un nivel de prueba ácida del 0.29, 0.31, 0.21 y 0.17 respectivamente, empezando por el año 2019, el activo corriente sin considerar las existencias o también llamados inventarios de la empresa representa 0.29 veces al pasivo corriente, o también se puede señalar que por cada Sol (S/. 1.00) que se debe en un corto periodo de tiempo, dispuso de S/ 0.29 para poder cumplir con dichas deudas, por lo tanto, dados los coeficientes obtenidos tanto en el 2019 como en los años posteriores, son a simple vista demasiados bajos, por lo que se puede revelar que la empresa no pudo cancelar sus compromisos inmediatos ya que se obtuvieron como resultados índices muy por debajo de 1, cabe aclarar que no están siendo considerados los inventarios por el motivo de que dichos están destinados a la comercialización de la empresa. En el año 2020, incrementó a un 0.31 debido a que la empresa aumento su cobranza con respecto al año anterior, posteriormente en el año 2021 disminuyó en un 10% y quedó en un 0.21, y en el año 2022, volvió a recaer a un coeficiente de 0.17, pero aun así los 4 coeficientes obtenidos reflejaron una demasiada baja capacidad para afrontar sus

gastos sin incluir las existencias; esto se debió a que la empresa buscó maximizar su efectivo en inventarios, ya que su principal enfoque es la producción y fabricación de productos terminados.

Tabla 13

Resultado de ratio de capital de trabajo, período 2019- 2022

AÑOS	2022	2021	2020	2019
Activo				
Corriente	117,032,464.00	114,996,800.00	134,395,795.00	152,194,020.79
Pasivo				
Corriente	138,550,763.00	124,921,779.00	103,753,823.00	110,626,437.79
Capital de Trabajo	- 21,518,299.00	- 9,924,979.00	30,641,972.00	41,567,583.00

Nota: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

Según la Tabla 13, muestra el resultado del coeficiente obtenido del ratio de capital de trabajo durante los periodos 2019, 2020, 2021 y 2022, la empresa empieza obteniendo un nivel de capital de trabajo regular, empezando por el año 2019, la empresa en un principio ha contado con dinero en efectivo para ejecutar el giro de la entidad después de saldar sus deudas corrientes, ya que el índice obtenido fue de 41,567,583.00, por lo que la empresa tuvo más activos que pasivos, revelando que en ese año le fue posible cumplir con sus obligaciones. Sin embargo, para el periodo 2020, tuvo un receso anual esto debido a lo afectada que se encontró la empresa por atravesar situación difícil de la pandemia Covid-2019; no obstante, la empresa aún se mantuvo en la capacidad de que sus activos superen sus pasivos. Respecto al año 2021 sucedió una decadencia muy significativa en su capital de trabajo, la empresa venía arrastrando deudas u obligaciones por pagar que no podía corresponder es por ello que se obtiene - 9,924,979.00, resultado que muestra que la empresa ha atravesado por una crisis; y por último, en el 2022 retrocedió mucho más, esto expresa que la empresa se enfrentó a dificultades en el proceso de cobro de sus cuentas

pendientes, además que fue incapaz de cubrir sus pagos, por lo que se recomienda solicitar préstamos a una emitida bancaria de manera inmediata, para mejorar su salud financiera de la entidad, y no correr el riesgo de una futura quiebra.

V. DISCUSIÓN

Con respecto, al objetivo general, analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez en una empresa industrial en provincia de Paita – 2023, existió una influencia de 63.3 % según el coeficiente Pearson de la variable dependiente en relación con la variable independiente; por lo tanto, se afirmó que el nivel de liquidez dependió en gran medida de una apropiada gestión de cobranzas en la empresa, partiendo desde los procedimientos, tipos y políticas de cobranza, asimismo a medida que éstas mejoren, también aumentó su nivel de liquidez en la empresa industrial de la provincia de Paita. Este resultado fue congruente a la investigación de Días y Flores (2020), donde diagnosticaron cómo afectó un buen manejo de la cobranza al negocio, y la relación directa que tienen estas 2 variables; ya que puede incrementar el índice de liquidez, a través de una correcta gestión de cobranza que efectuó la empresa. Asu vez, Parrales (2013) indicó que la gestión de cobranzas, es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso; asimismo, (Gitman y Chad, 2012) mencionaron que la liquidez es la flexibilidad para satisfacer y obedecer con las obligaciones a corto tiempo a disposición que vencen. En ese sentido, la adecuada administración de cobranzas que se realice en cualquier empresa, independientemente de su sector, es fundamental, ya que no solo permite tener un control y análisis al momento de otorgar crédito a un cliente, sino también hacer un seguimiento para asegurar que los pagos se realicen según lo planificado., generando una rápida recuperación del dinero.

De acuerdo al objetivo específico 1: Determinar la relación de la gestión de cobranzas con la razón corriente en una empresa industrial en la provincia de Paita-2023, existió una correlación positiva y considerable de un 75.8% según el coeficiente Pearson; por consiguiente, se concluyó que la gestión de cobranzas guarda una estrecha relación con la liquidez o razón corriente de la empresa industrial, esto quiere decir que si la gestión de cobranzas es afable, consecuentemente la razón corriente

también fue beneficiosa, por lo que generó la obtención de dinero líquido en un plazo que no excedió a un año. Este resultado fue similar a la investigación de Morales y Carhuancho (2020), en su respectivo análisis de los documentos normativos obtuvieron que las cuentas de efectivo son insuficientes, y para ello se requirió reorganizar las normas y procesos de cobro, además fue necesario implementar un flujo de caja para examinar el cash y llevar a cabo métodos financieros que permitan manejar una gestión efectiva de los ingresos, elaborar presupuestos de venta como cobranza, para lograr la obtención de dinero no mayor a un año. Para ello Lloret y Manini (2015) comentaron acerca del ratio de liquidez corriente, que este indicador reflejó qué parte de los pasivos a corto plazo está cubierta por activos convertibles en relación con la fecha de vencimiento de los pasivos. Se llegó a la conclusión, que es de suma importancia llevar un control financiero, por lo contrario, la empresa tendrá insuficiencia de capacidad para transformar los créditos en dinero líquido.

Conforme al objetivo específico 2: Determinar la relación de la gestión de cobranzas con la prueba ácida de la empresa industrial en una provincia de Paita-2023, existió una correlación positiva y considerable de un 53.5% según el coeficiente Pearson; por esta razón, se afirma que la gestión de cobranzas posee una relación importante con la prueba ácida de la empresa industrial, dando a conocer que si la gestión de cobranzas es eficaz y eficiente, posteriormente la prueba ácida también lo fue y se notó a medida que mejoró la capacidad líquida de la representada para afrontar sus obligaciones por pagar comerciales con terceros, proveedores sin inconvenientes y sin necesidad de recurrir a préstamos con entidades financieras. El resultado obtenido, guardó relación al estudio de Días y Ramos (2021) donde determinaron la frecuencia del período de transformación de efectivo a líquido de una empresa industrial en Lima en el lapso del 2016-2019, para ello utilizaron métodos de análisis de documentos normativos donde pudo recopilar los datos, estos a su vez, muestran una relación razonable a través de la etapa del efectivo con la liquidez, así como los índices liquidez con rotación de inventarios y rotación de pasivos. En este sentido, Lloret y Manini (2015) declararon que la prueba ácida es la medida más precisa para conocer la suficiencia de dinero que disponga una empresa para cancelar

sus pasivos a plazo corto de sus activos, porque le resta los pasivos que forman parte de su inventario de esos elementos. En definitiva, en este contexto la empresa en ambos resultados estuvo corriendo el riesgo de no contar con suficientes recursos líquidos, ya que sin haber vendido y sin dar salida ni rotado sus inventarios, la empresa no contó con los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo sin dificultades; como alternativa justificable le convenió a la entidad vender pronto parte de sus existencias a pesar que estos son los menos líquidos de todo el activo, es decir que son los activos que presentan mayores desafíos para ser convertidos en dinero en efectivo.

En cuanto al objetivo específico 3: Determinar la relación de la gestión de cobranza con el capital de trabajo en una empresa industrial en la provincia de Paita-2023, existió una correlación positiva y considerable de un 52.4% según el coeficiente Pearson; así pues se confirmó la conexión de la gestión de cobranzas con la dimensión del capital de trabajo de la empresa industrial de la provincia de Paita, dejando entrever que si la gestión de cobranzas es buena, por ende el nivel de capital de trabajo fue positiva, en vista de que la empresa estuvo en la capacidad de poder mantener su ritmo habitual en el corto plazo, además que permitió pagar sus facturas y deudas e invertir en su crecimiento empresarial. Esta situación fue concordante con lo mencionado por Huamán y Huaranca (2020) en su investigación que obtuvieron como resultado que el manejo adecuado de la información financiera es de gran importancia y tema en la gestión financiera y el análisis económico con apoyo de porcentajes horizontales, verticales y razones financieras influyó significativamente en los resultados del sector financiero, por lo que gerencia son los principales responsables de la administración; para lo cual, deben enfocarse en fortalecer la relación existente entre costos, beneficios, y capital de trabajo, ya que sin la existencia de estos factores influirá en diversos ámbitos de la empresa, abarcando desde el pago de empleados y proveedores hasta la planificación de un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo. Con ese fin Lloret y Manini (2015), afirmaron que esta relación financiera revela qué activos tiene una empresa después de pagar sus pasivos directos, y se obtiene al restar el activo circulante, del pasivo circulante. Es el recurso que se dispone de

manera inmediata a fin de continuar con sus operaciones normales. En efecto, los resultados obtenidos tuvieron relación en cuanto al capital de trabajo que depende mucho de la gestión que se tome dentro de la empresa, pero ello no se impulsa solo, sino necesita de los altos mandos para alcanzar la misión y visión de la empresa, por ello es necesario priorizar el fortalecimiento de la organización y cuidar su situación financiera, para poder financiar sus deudas a corto plazo; puesto que a medida que aumente su capital de trabajo, disminuirá la posibilidad de enfrentar insolvencia técnica. Esto significa que, si incrementa la inversión en capital de trabajo, se reduce el riesgo y, por ende, se mejora la rentabilidad.

Por último, con respecto al objetivo específico 4: Diagnosticar el nivel de liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita- 2023, se obtuvieron como resultados respecto a los ratios de liquidez corriente durante los periodos 2019, 2020, 2021 y 2022, índices de 1.38, 1.30, 0.92 y 0.84 respectivamente, lo que indicó que en el transcurso de años la empresa fue disminuyendo su nivel de liquidez corriente, por lo que la empresa últimamente ha tenido inconvenientes para cubrir sus pagos inmediatos ya que sus cuentas por cobrar comerciales y diversas exceden el efectivo; por otro lado se analizó el nivel del índice del ratio de prueba ácida y pudo confirmarse que durante los periodos 2019, 2020, 2021 y 2022, la empresa contó con un nivel de prueba ácida del 0.29, 0.31, 0.21 y 0.17 respectivamente, lo que reflejaron una demasiada baja capacidad para afrontar sus gastos sin incluir las existencias; y como resultado acerca del ratio de capital de trabajo durante los periodos trabajados, la empresa empezó obteniendo un nivel de capital de trabajo regular, ya que contó con dinero en efectivo para ejecutar el giro de la entidad después de saldar sus deudas corrientes, con un índice obtenido fue de 41,567,583.00, sin embargo, para el periodo 2020, tuvo un receso anual esto debido a lo afectada que se encontró la empresa por atravesar situación difícil de la pandemia Covid-2019; consecuentemente se retrasó en dos últimos años obteniendo índices negativos, y se asumió que la empresa se encontró en riesgo alto, debido a que sus pasivos corrientes superan sus activos corrientes. Estos resultados fueron coincidentes con lo obtenido por Mori, et al. (2021), quien al verificar el índice de liquidez de la empresa transportista terrestre, después de

evaluar a detalle los elementos corrientes, y analizar los aspectos más destacados, a través de entrevistas realizadas con los sujetos obligados, quienes reportaron entidades directamente relacionadas con el problema y su gestión, además se evidenció que los problemas de liquidez están directamente relacionados con el manejo de cobranzas y la inconveniencia de convertirlas en efectivo para uso inmediato. Con ello se evidenció que, un factor notorio que impactó en la obtención de dinero en líquido o efectivo en cualquier sector empresarial ya sea comercial, industrial o de servicios, es la mala gestión, y controles de cobranza, generando un alto nivel de morosidad y decadencia del desarrollo en el rubro.

VI. CONCLUSIONES

1. Se demuestra que existe una relación estadísticamente significativa y proporcional de un 63.30% entre la gestión de cobranzas y la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita. Es decir, si la empresa logra una gestión de cobranzas efectiva y eficiente desde la toma de correctos procedimientos, así como políticas de cobranza, logrará obtener mayores niveles de liquidez. Por lo tanto, incluso si la empresa tuviese ventas consistentes y acorde a las expectativas; al presentarse problemas continuos de flujo de efectivo debido a una gestión de cobranzas ineficiente podrían retrasar, disminuir o detener su crecimiento, y aumentar la falta de liquidez.

2. Se comprueba que existe una relación altamente significativa de un 75.80% entre la gestión de cobranzas y la liquidez corriente en la empresa. No obstante, es importante señalar que la empresa no lleva a cabo una adecuada administración ni control de sus cuentas por cobrar. Esto se refleja en un proceso no formalizado para la recuperación de dichas cuentas, así como en la escasez de facilidades para detectar posibles problemas de flujo de efectivo. Estas situaciones deben abordarse antes de que puedan causar perjuicios al negocio o dificultar su capacidad para cumplir con las deudas contraídas con terceros.

3. Se establece una relación notable de un 53.80% entre la gestión de cobranzas y la prueba ácida de una empresa industrial, cabe resaltar que la prueba ácida es uno de los indicadores más utilizados para analizar la salud financiera de la empresa, adicional a ello para hacer la prueba más estricta se le resta el valor del inventario al activo circulante antes de dividirlo, ya que se considera que el inventario no siempre se vende a la velocidad deseada y por tanto no es tan confiable para medir liquidez en un corto periodo de tiempo como se espera. Entonces resulta que, la gestión de cobranzas influye en cuanto a la prueba ácida, por tal razón, si la gestión de cobranzas es eficiente, posteriormente el coeficiente del ratio también lo será y se notará a medida que mejore la capacidad líquida para

afrontar sus obligaciones por pagar comerciales con terceros sin tener que incurrir a los inventarios.

4. Se determina una relación considerable entre la gestión de cobranzas y el capital de trabajo neto de la empresa industrial de un 52.40%. Tal es así que la empresa para poder realizar sus actividades habituales, no tener inconvenientes y dificultades en el corto plazo, además de no verse en la necesidad de recurrir a sobregiros bancarios, es necesario que aplique una buena gestión de cobranzas, ya que, si esta se cumple, por ende, será el capital de trabajo positivo que se verá reflejado en la empresa y esta a su vez podrá seguir llevando a cabo sus labores sin problemas en un futuro cercano, además hará posible liquidar facturas por pagar y deudas e invertir en su crecimiento para mejorar su rentabilidad y sostenibilidad en el campo empresarial.

5. El nivel de liquidez en la empresa industrial, mediante el hallazgo de los ratios financieros de liquidez, arrojaron resultados poco favorables para la entidad, es por ello la razón de la falta de capacidad para asumir las obligaciones por pagar a corto plazo ya sea a terceros, proveedores, trabajadores y entre otros. En el transcurso de los 4 años, la empresa no ha contado con suficiente dinero o flujo de efectivo para hacer frente a sus obligaciones sobre todo en el año 2022, reflejando un estado de liquidez de 0.84 y una prueba ácida de 0.17, siendo los coeficientes más bajos a comparación de años anteriores, esto debido a los retrasos concurrentes año tras año de sus cuentas por cobrar a clientes ocasionados por la mala organización del personal del área y el pésimo control de las cuentas por cobrar que no disminuye, sino más bien aumenta a medida que pasan los años; de allí radican ciertas implicancias que se presentan al momento de efectuar sus pagos rápidos y no corresponder de manera efectiva en cuanto a pagos puntuales, siendo muy perjudicial para su reputación y peligro potencial en el ámbito de los negocios.

VII. RECOMENDACIONES

✓ Diseñar un estudio previo que permita conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio, para ello es de suma importancia en primera lugar identificar la capacidad de pago con la que dispone cada cliente; por consiguiente el personal del equipo de contabilidad encargado de las cobranzas debe realizar el seguimiento continuo a las cuentas por cobrar que va generando el cliente, mediante la aplicación de estrategias y técnicas efectivas haciendo uso de los medios como llamadas telefónicas, correos electrónicos, notificaciones diarias que permitan captar la atención del cliente y obtener de manera rápida la obtención de dinero líquido.

✓ Optar por llevar un tipo de cobranza preventiva, esta consiste en estar pendiente en recordarle al cliente los plazos de pago, los montos adeudados y los métodos de pago, proporcionándoles los estados de cuenta actualizados al cliente; a su vez promulgar una política interna de cobro que faciliten la evaluación a los clientes y la toma de decisiones efectiva, donde se aplique una tasa de morosidad o intereses a los clientes que sean impuntuales con los pagos, para así incentivar al cliente con el pago puntual de sus deudas; esto sin duda coadyuvará a mejorar su gestión de cobranza y lograr la obtención de efectivo.

✓ Evitar aplicar la política de cobranza liberal dentro de la entidad ya que esto hace que las cuentas por cobrar incrementen con respecto al periodo anterior, antes bien capacitar al personal a cargo para que implemente una política de crédito priorizando no exceder más de los 30 días de cobranzas como base de un crédito al cliente, y permita reconocer posibles inconsistencias al brindar crédito y el seguimiento a las cuentas por cobrar que amenazan la capacidad de afrontar deudas a corto plazo, ante ello es necesario aplicar el ratio de liquidez, que permitirá notar la situación económica de la empresa así como, deducir si ella tiene el suficiente efectivo para cumplir con sus pagos futuros y si es tan capaz de solventar sus pasivos con proveedores en un corto periodo de tiempo.

✓ Mejorar el ratio de prueba ácida, para ello es necesario que se analice a detalle la rotación de los inventarios con el fin de reducir costos, si en caso el ciclo de conversión a efectivo es lento, preferir usar el financiamiento estratégico, como extender y diferir el pago a proveedores pocos usuales, y a la vez ser responsable con los pagos de impuestos (Sunat) y obligaciones primarias a corto plazo, ello acelerará de una u otra manera las cobranzas con el fin de contar con disponibilidad de efectivo siempre. A medida que disminuyan las cuentas por cobrar, la empresa estará en la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año, por lo que el adquirir efectivo y equivalente de efectivo es de suma importancia para la obtención de capital de trabajo y mejor desempeño de la empresa en el tiempo.

✓ Minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo, empezando por llevar un mejor control de las existencias o inventario de la empresa identificando aquellos productos que tienen un bajo movimiento y considerar la posibilidad de venderlos o descartarlos para liberar capital. Además, es importante gestionar adecuadamente la cartera de clientes y asegurarse de que los pagos se reciban a tiempo. Por otro lado, será conveniente negociar plazos de pago más largos con proveedores y acreedores, obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar a empleados; para esto es fundamental realizar un seguimiento periódico del indicador de capital de trabajo y detectar posibles problemas con anticipación para tomar medidas correctivas a tiempo. Teniendo bajo control este indicador permitirá mejorar la gestión financiera, rentabilidad y garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

VIII. PROPUESTA

TÍTULO:

Gestión de cobranzas en una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023



I. Introducción

La empresa industrial, se encuentra ubicada en la provincia de Paita, cuenta con 670 colaboradores, entre ellos personal operativo y administrativo, los cuales trabajan en turnos de mañana y rotativos respectivamente, tiene personería jurídica, con domicilio fiscal en la Zona Industrial Parte alta – Paita.

Actualmente se está atravesando un problema en relación a los niveles de liquidez, lo cual repercute de forma negativa en la empresa. Estas falencias están en relación a la gestión de cobranzas que realiza el personal contable, la administración de las cuentas por cobrar a clientes establecida por gerencia, y tanto los procedimientos como políticas de cobro que la empresa está llevando a cabo.

Con la presente propuesta, se busca dar solución al problema, estableciendo métodos y estrategias de cobranzas que contribuyan a mejorar los niveles de liquidez y disponibilidad de recursos de la empresa, asimismo se busca proporcionar herramientas teóricas y prácticas para que la gerencia pueda tomar decisiones de forma correcta.

II. Diagnóstico situacional

2.1 Visión

Para el año 2028 la empresa desea establecer y lograr una tradición exportadora y consolidarse a través de la calidad en los exigentes y competitivos mercados internacionales, ofreciendo productos de primera calidad que contribuyan a satisfacer la creciente demanda mundial por alimentos.

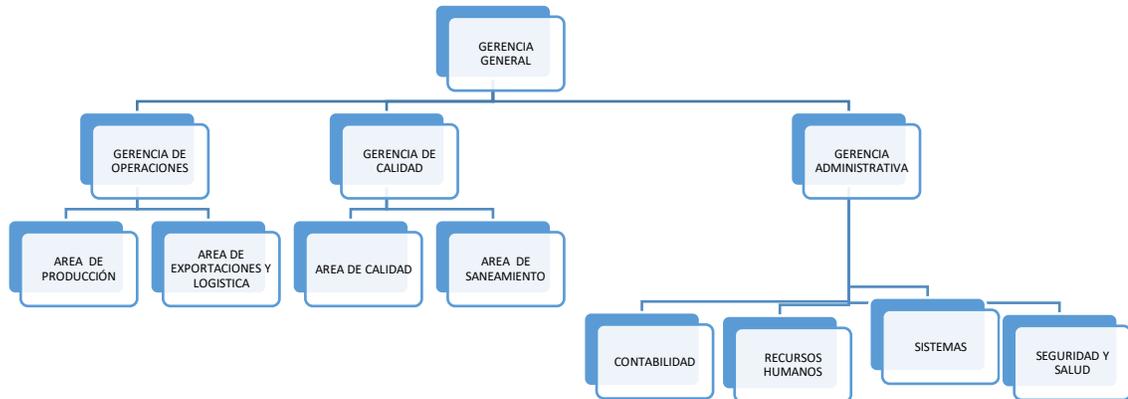
2.2 Misión

Satisfacer la demanda de clientes tanto nacionales como internacionales, empleando personal altamente capacitados como comprometidos con la empresa y sus valores, en conjunto con la tecnología adecuada para garantizar un alto rendimiento, contando con estabilidad financiera y patrimonial, respetando el medio ambiente y asumiendo con responsabilidad social; todo ello enmarcado en un accionar con gran contenido ético.

2.3 Valores

- Pasión: Sentimiento de satisfacción que siente cada trabajador por desempeñarse en lo que más le gusta.
- Calidad: La empresa ofrece productos de excelente y primera calidad que contribuyen a satisfacer la creciente demanda mundial de alimentos.
- Compromiso: Tanto los empleadores como empleados están comprometidos a trabajar en conjunto por el cumplimiento de los metas plenamente enfocados en la visión de la empresa.
- Honestidad: El personal comprometido con su labor, actúa con sinceridad, sin mentir, engañar; mostrando siempre el respeto hacia los demás, así como tener integridad y conciencia de sí mismo.

2.4 Estructura orgánica



2.5 FODA

Fortalezas

- Buen posicionamiento en el mercado, ya que cuenta con más de 10 años de experiencia.
- Infraestructura adecuada para laborar.
- Proveedores directos fidelizados.
- Equipos y sistemas innovadores.
- Personal capacitado en sus labores operativas.

Oportunidades

- Aumento de consumo de productos hidrobiológicos en el mundo debido a sus altos aportes nutritivos.
- Expansión de la red de supermercados para incluir la comercialización de productos del mar.
- Desarrollo de tecnología de los procesos de pesca.
- Creciente demanda mundial de alimentos pesqueros y acuícolas con elevado valor gastronómico.
- Exigencias de calidad del mercado internacional que impulsan e incentivan la actividad competitiva.

Debilidades

- Exceso de uso de conservantes y aditivos químicos para alargar la vida útil de los alimentos.
- Empaque de productos en bolsas plásticas de un solo uso.
- Falta de desarrollo de nuevos productos.
- Oferta limitada

Amenazas

- Escasez de materia prima por agotamiento de recursos.
- Actividad primaria por temporada.
- Presencia de desastres naturales.
- Tendencia a aprovechar excesivamente ciertos recursos y riesgo de dañar el equilibrio del ecosistema.

III. Plan de actividades

Tabla 1

Plan actividades

Nº	Actividades	Responsable	Tiempo	Beneficiarios
1	Procedimientos de cobranza	Gerencia Administrativa/ Área de contabilidad	Mensual	Colaboradores/ Representantes de la empresa
2	Tipos de cobranzas	Gerencia Administrativa/ Área de contabilidad	Mensual	Colaboradores/ Representantes de la empresa
3	Políticas de cobranza	Gerencia Administrativa/ Área de contabilidad	Mensual	Colaboradores/ Representantes de la empresa

IV. Desarrollo de actividades

Actividad 1: Procedimientos de Cobranza

1. La gerencia de administración y finanzas en coordinación con el área de contabilidad deben implementar y establecer métodos de cobranza efectivos y supervisados utilizando reportes en tiempo real que muestren la evolución de los principales indicadores de cobranzas que permita obtener de manera rápida la recuperabilidad del dinero líquido, para hacer eficiente un proceso de cobranza es necesario realizar un estudio previo para conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio, priorizar a los clientes más constantes, automatizar el proceso de contacto con el cliente mediante un sistema de cobranza, así como activar el envío de recordatorios de las facturas pendientes de pago, vencidas o por vencer mediante un proceso automatizado de avisos; todo ello bajo coordinación con el equipo de gestión estableciendo siempre el orden y la priorización, así como la distribución de tareas, la organización y la supervisión de parte de Gerencia hacia sus colaboradores para el cumplimiento de las funciones.

Actividad 2: Tipos de Cobranza

1. Optar por hacer cumplir el tipo de cobranza preventiva en la empresa, estrategia clave que implica realizar un seguimiento constante y exigible de las facturas pendientes de pago a los distintos clientes, en donde se note a los encargados estar pendientes en recordarle al cliente la fecha límite de pago y darle a conocer el EECC actual de su deuda, es por ello que desde el principio se requiere una gestión rápida por parte del personal que factura donde se envíe de manera inmediata las facturas emitidas por la venta del bien o servicio, posteriormente mantener registros de confirmación de recepción de dichos comprobantes, enviar recordatorios antes del vencimiento a través de diferentes canales, como correo, mensajes o llamadas, sin descuidar tener un tono cordial en la comunicación para no afectar la relación con el cliente.

Actividad 3: Políticas de cobranza

1. Es esencial que una estrategia de recuperación de pagos se enfoque en garantizar la continuidad del cliente sin perjudicar su relación con la empresa. Por lo tanto, es importante que la empresa se mantenga cautelosa y evite ser excesivamente agresiva al perseguir los pagos pendientes. La empresa debe contar con políticas de cobranza que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes; de lo contrario debe replantearlas y optar por rediseñarlas, para ello se propone tener en cuenta las siguientes políticas:

❖ Política de Cobranza

- ✓ El responsable debe enviar una nota por correo electrónico a Cliente por las Facturas vencida 15 días.
- ✓ El responsable debe enviar mensajes, llamadas telefónicas enviando comunicados de cobro a Cliente por las Facturas vencida 20 días.
- ✓ Si una empresa tiene facturas que están vencidas durante tres meses, es necesario que emita una carta notarial para informar sobre el pago completo de la deuda. En caso de que exista un protesto o una factura vencida sin ningún acuerdo formal, se procederá a iniciar un juicio.
- ✓ Por otro lado, la cuenta 12. Cuentas por cobrar serán revisada por Gerencias Administrativa y de Finanzas de manera semanal para dar seguimiento correspondiente y tener conocimiento del avance de la recuperación de dinero. Al mismo tiempo, es imprescindible que el gerente se comunique directamente con los clientes y el gestor comercial debido al gran volumen y la proximidad de la fecha de vencimiento.

❖ Política de enfoque Organizacional en donde;

- El Gerente Administrativo y Financiero es responsable de:
 - a) Asegurarse de que se cumplan las políticas de crédito y cobro establecidas por la empresa.
 - b) Determinar la ejecución correcta para una propuesta eficiente.

c) Contar con un personal competente para llevar a cabo la revisión de la calificación crediticia.

- **Analista de Contabilidad y Cobranzas:**

a) Mantener y cuidar la cartera de clientes.

b) Reportar información real y rendición de cuentas para revisión de gerencia.

c) Puntualizar el cumplimiento de una fecha previamente establecida para recibir un pago.

d) Verificar la autenticidad de la presentación de los comprobantes.

❖ **Política para el Análisis y Evaluación:**

a) Efectuar un análisis concreto para la aprobación de un crédito al cliente.

b) Un estudio formal para el historial crediticio.

c) A los clientes con pagos atrasados no se les otorgará ninguna prórroga en el plazo.

d) Pedir los documentos relevantes que contengan la información crucial de su empresa.

e) Seguimiento y monitoreo de la empresa a través de un croquis.

❖ **Políticas para el Otorgamiento de la venta a crédito:**

a) Documentos para firmar: Para que se pueda conceder una venta a crédito, es necesario redactar un contrato que contenga todos los detalles pertinentes y que sea firmado por ambas partes involucradas (cliente- proveedor).

b) Monto: La cantidad de crédito que se le asignará se determinará basándose en sus posibles compras y su capacidad de pago, la cual oscilará entre S/ 800.00 y S/ 60,000.00.

c) Descuento por pronto pago: En caso de que el cliente cancele su pago antes de que transcurran 12 días desde su fecha de vencimiento, se le otorgará un descuento del 2% sobre el monto pendiente.

d) Entrega de créditos que no lleguen a exceder entre 15 a 30 días.

❖ **Políticas para la recuperación de la cartera**

a) Personal de cobranza, en este cargo el analista contable tiene la capacidad

importante para asumir el cargo.

- b) El pago se realizará mediante cheque, depósito a cuenta corriente de la empresa.
- c) Enviar solicitudes al cliente para el cumplimiento de su pago y realizar llamadas telefónicas para hacer el seguimiento.
- d) Enviar comunicaciones recordando el pago pendiente mediante cartas de cobranza con tres días de anticipación a la fecha límite.
- e) Todos los vouchers de pago y recibos de cobranza enviados al jefe de Contabilidad y Tesorería deben indicar las facturas abonadas y los saldos pendientes a cobrar, para realizar el respectivo cruce de información.
- f) Los documentos que deberán ser firmados durante un proceso de cobranza serán la factura y un comprobante de pago emitido por la entidad.

❖ **Políticas para Morosidad de la cartera**

- a) El gerente administrativo se pondrá en contacto para indagar de manera cortés acerca de la razón del retraso en el pago y otorgará un plazo de 15 días para realizar el pago.
- b) Las cartas de cobranza: El objetivo de las cartas de cobranza es recuperar el 25 % de los pagos atrasados.
- c) Visitas personales: El objetivo es recuperar un 15% de las cuentas vencidas a través de visitas personales concertadas con el cliente y por medio de acciones legales de cobranza (cobranza judicial).
- d) Porcentaje de interés: Se cobrará un interés del 2% sobre el monto total de la deuda por cada veinte días de retraso.

❖ **Políticas para el Cobro judicial**

- a) En caso de que el cliente no cumpla con los acuerdos de pago, se organizará una visita para discutir las opciones legales y extrajudiciales de cobro.
- b) Después de un período de 30 días hábiles sin resultados tras el cobro pre jurídico, se llevará a cabo un cobro jurídico mediante una demanda realizada por un abogado, con la finalidad de obtener el pago en efectivo o la ejecución de un embargo para adquirir bienes.

REFERENCIAS

- Abreu, J. L. (2015). *Análisis al Método de la Investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience, 10(1), 205-214. [http://www.spentamexico.org/v10-n1/A14.10\(1\)205-214.pdf](http://www.spentamexico.org/v10-n1/A14.10(1)205-214.pdf)
- Agudelo, E (2022), *Herramienta De Evaluación De Liquidez, Rentabilidad Y Endeudamiento, como Estrategia Financiera Para Los Sectores Comercio y Servicios*. [Tesis, Universidad Autónoma De Bucaramanga] https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/18326/2022_Tesis_Edinson_Agudelo.pdf?sequence=5
- Alva, T y Ziemendorff, S (2020) *Manuales De Gestión Comercial. Número 5: Gestión De La Cobranza e Inactivos*. Editorial. OTASS. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2205539/Gesti%C3%B3n%20de%20la%20cobranza%20e%20inactivos.pdf>
- Arias, F. (2020). *El proyecto de investigación (6ta ed.)*. Caracas: Editorial Episteme, C.A https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2236/1/AriasGonzales_ProyectoDeTesis_libro.pdf
- Arias-Gómez J, Villasís-Keever MÁ, Miranda-Novales MG (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alerg Méx*. 2016 abr-jun;63(2):201-206. <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Barreto, N. (2020), Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. Artículo. *Revista Universidad y Sociedad*. Scielo. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S221836202020000300129
- Brachfield, P. (2012) Políticas de crédito normales, restrictivas o flexibles. Blog. *Brachfield Credit & Risk Consultants*. <https://perebrachfield.com/blog/riesgos->

de-credito/politicas-de-credito-normales-restrictivas-o-flexibles/

Canales Ayala, B., & Hernández del Cid, I. (2015). Las Políticas de venta al crédito y su incidencia en el proceso de crédito y cobranza para compañía industrial Alimenticia S.A. de C.V. San Salvador, El Salvador. Recuperado el 05 de mayo de 2016, de <http://repositorio.utec.edu.sv:8080/jspui/bitstream/11298/218/1/87469>

Carbajal, C. (2020), *Estrategia de financiamiento a largo plazo por la crisis de la pandemia del Covid-19 en la panadería Moderna*. [Proyecto integrador, Universidad Técnica de Ambato] <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/31754>

Cárdenas, Rengifo y Díaz (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y el disponible de una empresa*. [Tesis de grado, Universidad Peruana Unión] <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4028>

Dávila Newman, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Laurus*, 12, 180-205. <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n82/0120-8160-ean-82-00179.pdf>

Díaz y Flores, (2020). *Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero*. [Tesis para titulación, Universidad Peruana Unión]. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/3540>

Díaz, P; Ramon, J (2021), Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. Artículo. *Quipukamayoc*. Scielo. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S160981962021000100043&script=sci_arttext

Do Prado, J., Melo, F., Carvalho, G., & Ribeiro, A. (2019). *Analysis of credit risk faced by public companies in Brazil: an approach based on discriminant analysis, logistic regression and artificial neural networks*. *Estudios Gerenciales*. 35(153),56-89. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3151>

Figuerola, K. (2018) Identificación de mejoras en el proceso de cobranzas preventiva y temprana de productos de banca personal del banco interamericano de Finanzas (BANFIF). https://pirhua.udel.edu.pe/bitstream/handle/11042/3888/MDE_1845.pdf?sequence=2&isAllowed=y

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

Gitman Lawrence J., (2000). *Fundamentos De Administración Financiera 8va. Ed.* México: Editorial Prentice Hall http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviiiicongresoaecca/cd/161c.pdf

Gitman Lawrence J., Zutter, Chad J. (2012). *Fundamentos De Administración Financiera 12va. Ed.* México: Editorial Prentice Hall https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-admin-finan-12edi-gitman.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill. <https://sites.google.com/a/udo.edu.ve/adsidisenode-la-estrategia-metodologica?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&showPrintDialog=1>

Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Herrada, V. (2019). *Gestión De Cobranzas y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Leoncito Sociedad Anónima., Chiclayo 2020*. [Tesis para titulación,

Universidad Señor de Sipán]
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/9808>

Higuerey, A. (2007). Administración de Cuentas por Cobrar. Obtenido de http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anhigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf

Hinostroza, H. (2019), Gestión crediticia y la morosidad del Banco Pichincha del Perú, período 2019. Artículo. *Quipucamayoc*. Scielo. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S160981962021000100069&script=sci_arttext

<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/3540>

Huamán, A y Huarancca, M. (2020) *Análisis económico-financiero herramienta clave para la evaluación financiera en las compañías: una revisión de la literatura* [Trabajo de investigación, Universidad Tecnológica del Perú]. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3719/Alexandra%20Huaman_Mery%20Huarancca_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.PDF?sequence=5

Hurtado Jacqueline. (2000) Metodología de la investigación Holística_ Fundación Sypal. Caracas-Venezuela. <http://knowledgeadquisition.blogspot.com/2016/04/tecnicas-e-instrumentos-de-recoleccion.html>

Informe Belmont (2013). Principios éticos y normas para el desarrollo de las investigaciones que involucran a seres humanos. *Revista Médica Herediana*, 4(3). <https://doi.org/10.20453/rmh.v4i3.424>

Jaramillo, J (2020), Análisis de los indicadores financieros y su influencia en la gestión administrativa. Informe. *UTMACH*. http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15989/1/E11557_JARAMILLO%20AVILEZ%20JENNIFFER%20CAROLINA.pdf

- Lionel, A. (2018). *Gestión estratégica de cobranzas*. Santiago: Ediciones UC.
<https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/download/237/120>
- Lloret, P., y Manini, R. (2017). Ratios sectoriales cuentas anuales (Balances y cuentas de resultados). España: Profit editorial SL 2017. Obtenido de:
<https://books.google.com.pe/books?id=fv4nDwAAQBAJ&printsec=frontcover&>
- Loayza E. (2020). La investigación cualitativa en Ciencias Humanas y Educación. Criterios para elaborar artículos científicos. *Educare et Comunicare*, 8 (2), 56-66. doi: <https://doi.org/10.35383/educare.v8i2.536>
- Lucarelli, E. y Correa, E. (1993) *Cómo hacemos para enseñar a aprender*. Buenos Aires. Santillana.
<https://entrelossuenosdealiciaylosviajesdegulliver.wordpress.com/category/fichaje/>
- Mejía, T. (2017). Investigación Correlacional: Definición, Tipos y Ejemplos. [Lifeder.com]. Recuperado de:
<https://www.lifeder.com/investigacioncorrelacional/>
- Meyer, I. H., Russell, S. T., Hammack, P. L., Frost, D. M., & Wilson, B. D. (2021). *Minority stress, distress, and suicide attempts in three cohorts of sexual minority adults: A US probability sample*. PLoS One, 16(3), e0246827.
<https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0246827>
- Mogollón, (2021). *Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A.* [Tesis para titulación, Universidad Nacional Autónoma de Huanta] <https://www.revistas.unah.edu.pe/index.php/puriq/article/view/121>
- Morales, J.A y Morales, A (2014). Crédito y Cobranza, primera edición.
<https://www.academia.edu/35810501/>
- Morales. K, Carhuanchó I (2020), *Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por*

cobrar en la Compañía Aquasport SAC. [Trabajo de investigación, Tecnológico Universitario Espíritu Santo]
<http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/195>

Mori, et al (2021), Análisis de la liquidez en una empresa de transporte de carga terrestre. Artículo. *Oikos Polis*. Scielo.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S241522502021000200003

Mosquera, Y (2020), *Estrategias Para Disminuir La Cartera De La Empresa Fumiagro S.A.S.* [Trabajo de Grado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]
<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1595/17.1%20Articulo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Obaco et al. (2022), Auditoría de Gestión al área de Créditos y Cobranzas en Instituciones Religiosas sin Fines de Lucro. *Revista De Desarrollo Del Sur De Florida*.
<https://ojs.southfloridapublishing.com/ojs/index.php/jdev/article/view/1081>

Parrales, C. (2013). *Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del IECE Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas.* [Tesis maestría, Universidad Técnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador].
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5322/1/UPS-GT000458.pdf>

Peña, S; Cárdenas, Y; Gutiérrez, N (2021), Examen Financiero en los niveles de liquidez y rentabilidad: Caso Empresa Cao del Sur Cía. Ltda. Artículo. Digital Publisher. *Dialnet*.
[file:///C:/Users/FLOR/Downloads/DialnetExamenFinancieroEnLosNivelesDeLiquidezYRentabilida-8149614%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/FLOR/Downloads/DialnetExamenFinancieroEnLosNivelesDeLiquidezYRentabilida-8149614%20(2).pdf)

Rezendiz, F (2021) Proceso y Tipos de Cobranza: 4 estrategias para la gestión de cobranza. Fondo Digital de México. <https://fondimex.com/blog/proceso->

- Rodríguez, C. (2019), *El flujo de efectivo como herramienta de análisis de la liquidez de las pequeñas empresas: Una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años*. [Trabajo de investigación, Universidad privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/22219>
- Rodríguez-Vélez, C., & Loor-Alcívar, I. (2019). Control interno de la cuenta caja y su efecto en la liquidez y razonabilidad de la información financiera en la estación de servicios R&R Servicios S.A. de la ciudad de Portoviejo. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria De Ciencias Contables, Auditoría Y Tributación: CORPORATUM* 360 - ISSN: 2737-6443., 2(4), 2-13. <https://publicacionescd.ulead.edu.ec/index.php/corporatum360/article/view/142>
- Sachs, J., Meng, Y., Giarola, S., & Hawkes, A. (2019). An agent-based model for energy investment decisions in the residential sector. *Energy*, 172, 752–768. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2019.01.161>
- Sáenz, L; Sáenz. L (2019), Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. Artículo. *Orbis Cognita*. Portal América. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/html/>
- Sánchez. M, et al. (2022), *Liquidez, endeudamiento y rentabilidad de las mipymes en Ecuador: un análisis comparativo*. [Tesis de titulación, Universidad Internacional del Ecuador]. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/2209>
- Sanjinés, X. (2019). *Aplicación de las razones financieras de actividad en una organización: gestión y repercusiones en la liquidez*. [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Machala, Machala]. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/13694>
- Sayes, M. (2021). *Gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez en Inca World Trade S.A.C, San Martín de Porres, 2019*. [Tesis de titulación, Universidad

Privada del Norte].
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/29649?show=full>

Tamayo y Tamayo, M. (2006). *Técnicas de Investigación*. (2ª Edición). México: Editorial Mc Graw Hill.
[http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Tamayo%20y%20Tamayo%20\(2006\)%2C,176](http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Tamayo%20y%20Tamayo%20(2006)%2C,176).

Tamayo, M. (2012). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa, p. 180.
[https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20Tamayo%20\(2012\)%20la%20poblaci%C3%B3n,se%20le%20denomina%20la%20poblaci%C3%B3n](https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20Tamayo%20(2012)%20la%20poblaci%C3%B3n,se%20le%20denomina%20la%20poblaci%C3%B3n)

Tomalá Gómez, G.S. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A., cantón salinas, provincia de Santa Elena. año 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena Ecuador].
<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4647/UPSE-TCA-2019-0004.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Yuni, J. Y Urbano, C. (2000) *Mapas y herramientas para conocer la escuela: Investigación etnográfica e Investigación-Acción*. Segunda Edición. Editorial Brujas, Córdoba. <https://ies6043-sal.infed.edu.ar/sitio/upload/YUNI-URBANO-2006-Tecnicas-para-investigar.pdf>

Vásquez, F; Pape, H; Ireta, J (2019) Rentabilidad de acciones y riesgo de liquidez en Chile. Artículo. *Dimensión Empresarial*. Scielo.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S169285632019000200020

Vinueza. M y Cedillo. M (2020), *Gestión de cobranza en la administración pública; una revisión sistemática de literatura*. [Tesis de titulación, Universidad Estatal del Milagro]. <http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/123456789/4874>

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de variables

Tabla 14

Matriz de operacionalización de la variable: Gestión de Cobranzas

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable independiente: Gestión de Cobranzas	Según Parrales (2013) es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso.	La variable gestión de cobranzas involucra los procesos, tipos y políticas de cobranza.	Procedimientos de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar la identificación del riesgo - Aplicación de las estrategias de cobranza 	Likert TA A I D TD
			Tipos de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - Cobranza preventiva - Cobranza administrativa - Cobranza Judicial 	
			Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - Política de crédito normales - Política de crédito restrictivas 	
				<ul style="list-style-type: none"> - Políticas de cobro flexible 	

Nota. Indicadores planteados por el autor

Tabla 15

Matriz de operacionalización de la variable: Liquidez

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable dependiente : Liquidez	Según Gitman (2012) es la flexibilidad que tiene para responder a las obligaciones por pagar a corto tiempo o a medida que vencen.	El índice financiero de liquidez abarca el ratio de liquidez corriente, prueba ácida, y ratio de capital de trabajo	Ratio de Liquidez corriente	- Capacidad para enfrentar deudas a corto plazo	Likert Nominal
			Ratio de prueba ácida	- Obligaciones menos de un año - Capacidad de convertir en liquidez sus existencias	
			Ratio de capital de trabajo	- Grado de rentabilidad - Cuentas por cobrar comerciales - Existencias - Cuentas por pagar comerciales - Remuneraciones por pagar - Tributos por pagar	

Nota. Indicadores planteados por el autor

Anexo 2: Ficha de evaluación expertos

Cuestionarios Validados

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Gestión de Cobranzas que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**».

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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Castañeda Gonzáles, Jaime Laramie
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x) Colegiado()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Gestión de Cobranzas
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita

Significación: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario Gestión de Cobranzas

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Parrales (2013) es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso.	Procedimientos de cobranza	Es el proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de venta de un producto o servicio. Para ello es importante, tener en cuenta la identificación del riesgo y la aplicación de estrategias de cobranza respectivas.
	Tipos de cobranza	El propósito de estos tipos de cobranza es que proporcionan un buen procedimiento de cobranza a fin de maximizar el cobro y minimizar las cuentas por pagar. Entre ellos destaca: La cobranza preventiva, administrativa y judicial.
	Políticas de Cobranza	Son estrategias que emplean las empresas para de esta forma poder cobrar los créditos en las cuales fueron otorgados a sus clientes, por ello esto implica también analizar el cobro según las condiciones que la empresa dispone para la ejecución de cobros.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

- Primera dimensión: Procedimientos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

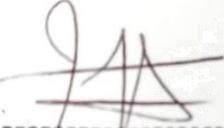
DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Procedimientos de Cobranzas	Ejecutar la identificación de riesgo	La empresa realiza un estudio previo para conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio.	4	4	4	
		La empresa sabe identificar la capacidad de pago que dispone el cliente.	4	4	4	
		El personal encargado realiza el seguimiento respectivo a las cuentas por cobrar que genera el cliente.	4	4	4	
	Aplicación de las estrategias de Cobranzas	La empresa aplica estrategias, técnicas al cliente para la respectiva cobranza.	4	4	4	
		El personal encargado se comunica con el cliente por medio de llamadas telefónicas, u otras notificaciones para la respectiva cobranza de facturas.	4	4	4	
		La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Tipos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
	Cobranza preventiva	La empresa implementa acciones de cobranza para reducir el riesgo y evitar que los clientes se atrasen con los pagos de sus obligaciones.	4	4	4	
	Cobranza administrativa	La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético.	4	4	4	
	Cobranza Judicial	Considera usted que para recuperar las cuentas por cobrar la empresa debe aplicar un proceso de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos.	4	4	4	

- Tercera dimensión: Políticas de Cobranza
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Políticas de Cobranzas	Política de crédito normales	Cuenta la empresa con políticas de cobranza que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes	4	4	4	
	Política de crédito normales	Cree usted que aplicando otra política de cobranza a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas	4	4	4	
	Políticas de cobro flexible	Cree usted que la empresa aplica una política de cobranza liberal, es por ello que ha tenido incremento en sus cuentas por cobrar con respecto al periodo anterior.	4	4	4	



Dr. Jaime Laramio Castañeda Gonzales
CLAD . 15345

DNI: 41418490

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Liquidez que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**». 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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Castañeda Gonzáles, Jaime Laramie
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x) Colegiado()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Liquidez

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Liquidez
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita
Significación:	Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de Liquidez

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Gitman (2012) es la flexibilidad que tiene para responder a los pasivos a corto plazo a medida que vencen.	Ratio de Liquidez corriente	Refleja qué parte de los pasivos a corto plazo está cubierta por activos convertibles en relación con la fecha de vencimiento de los pasivos. <i>Liquidez general = Activo Corriente / Pasivo Corriente</i>
	Prueba ácida	Esta medida es más precisa acerca de la suficiencia de dinero que cuente una empresa para cancelar sus pasivos a plazo corto de sus activos porque resta los pasivos que forman parte de su inventario de esos elementos. <i>Prueba ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente</i>
	Capital de Trabajo	Esta relación financiera revela qué activos tiene una empresa después de pagar sus pasivos directos, y se obtiene al restar el activo circulante, del pasivo circulante. Estos son indicadores en donde la empresa eventualmente podrá intervenir como es el nivel de gestión y rentabilidad. <i>Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente</i>

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Liquidez

- Primera dimensión: Ratio de Liquidez corriente
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

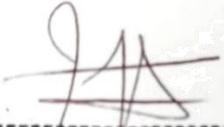
DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Liquidez corriente	Capacidad para enfrentar deudas a corto plazo	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.	4	4	4	
		Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Prueba ácida
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Ratio de Prueba Acida	Obligaciones menos de un año	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.	4	4	4	
		Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.	4	4	4	
		De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.	4	4	4	
	Capacidad de convertir en liquidez sus existencias	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.	4	4	4	

- Tercera dimensión: Capital de Trabajo
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Capital de Trabajo	Efectivo y Equivalente de efectivo	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.	4	4	4	
	Cuentas por cobrar comerciales	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.	4	4	4	
	Existencias	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Cuentas por pagar comerciales	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.	4	4	4	
	Remuneraciones por pagar	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Tributos por pagar	Considera usted que aplazar los tributos por pagar mejorará su capacidad de capital de trabajo.	4	4	4	



Dr. Jalme Laramio Castañeda Gonzales
CLAD . 15345

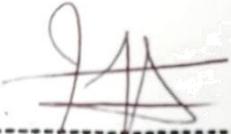
DNI: 41418490

Guía Documental - Liquidez

El presente instrumento, tiene como finalidad analizar la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita, en los periodos 2019 al 2022, es por ello que el investigador a través de este medio conseguirá la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio:

Ratios de liquidez Corriente		SI	NO
01	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.		
02	Considera que la empresa tiene la ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.		
Ratios de Prueba ácida			
03	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.		
04	Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.		
05	De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.		
06	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.		
Ratios de Capital de Trabajo			
07	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.		
08	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.		
09	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.		
10	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.		
11	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.		
12	Considera usted que aplazar el pago de tributos mejorará su capacidad de capital de trabajo.		



Dr. Jaime Laramio Castañeda Gonzales
CLAD . 15345

DNI: 41418490

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Gestión de Cobranzas que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**».

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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Espinoza Talledo, Jorge Luis
Grado profesional:	Maestría () Doctor () Colegiado(X)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Gestión de Cobranzas
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita
Significación:	Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario Gestión de Cobranzas

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Parrales (2013) es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso.	Procedimientos de cobranza	Es el proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de venta de un producto o servicio. Para ello es importante, tener en cuenta la identificación del riesgo y la aplicación de estrategias de cobranza respectivas.
	Tipos de cobranza	El propósito de estos tipos de cobranza es que proporcionan un buen procedimiento de cobranza a fin de maximizar el cobro y minimizar las cuentas por pagar. Entre ellos destaca: La cobranza preventiva, administrativa y judicial.
	Políticas de Cobranza	Son estrategias que emplean las empresas para de esta forma poder cobrar los créditos en las cuales fueron otorgados a sus clientes, por ello esto implica también analizar el cobro según las condiciones que la empresa dispone para la ejecución de cobros.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

- Primera dimensión: Procedimientos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Procedimientos de Cobranzas	Ejecutar la identificación de riesgo	La empresa realiza un estudio previo para conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio.	4	4	3	
		La empresa sabe identificar la capacidad de pago que dispone el cliente.	4	4	3	
		El personal encargado realiza el seguimiento respectivo a las cuentas por cobrar que genera el cliente.	4	4	3	
	Aplicación de las estrategias de Cobranzas	La empresa aplica estrategias, técnicas al cliente para la respectiva cobranza.	4	4	4	
		El personal encargado se comunica con el cliente por medio de llamadas telefónicas, u otras notificaciones para la respectiva cobranza de facturas.	4	4	4	
		La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Tipos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
	Cobranza preventiva	La empresa implementa acciones de cobranza para reducir el riesgo y evitar que los clientes se atrasen con los pagos de sus obligaciones.	4	4	4	
	Cobranza administrativa	La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético	4	4	3	
	Cobranza Judicial	Considera usted que para recuperar las cuentas por cobrar la empresa debe aplicar un proceso de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos	4	4	4	

- Tercera dimensión: Tipos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Políticas de Cobranzas	Política de crédito normales	Cuenta la empresa con políticas de cobranza que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes	4	4	4	
	Política de crédito normales	Cree usted que aplicando otra política de cobranza a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas	4	4	4	
	Políticas de cobro flexible	Cree usted que la empresa aplica una política de cobranza liberal, es por ello que ha tenido incremento en sus cuentas por cobrar con respecto al periodo anterior	4	4	4	



 DNI: 41780875

DNI: 41780875

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Liquidez que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**». 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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Espinoza Talledo, Jorge Luis
Grado profesional:	Maestría () Doctor () Colegiado(x)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Liquidez

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Liquidez
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita
Significación:	Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de Liquidez

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Gitman (2012) es la flexibilidad que tiene para responder a los pasivos a corto plazo a medida que vencen.	Ratio de Liquidez corriente	Refleja qué parte de los pasivos a corto plazo está cubierta por activos convertibles en relación con la fecha de vencimiento de los pasivos. <i>Liquidez general = Activo Corriente / Pasivo Corriente</i>
	Prueba ácida	Esta medida es más precisa acerca de la suficiencia de dinero que cuente una empresa para cancelar sus pasivos a plazo corto de sus activos porque resta los pasivos que forman parte de su inventario de esos elementos. <i>Prueba ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente</i>
	Capital de Trabajo	Esta relación financiera revela qué activos tiene una empresa después de pagar sus pasivos directos, y se obtiene al restar el activo circulante, del pasivo circulante. Estos son indicadores en donde la empresa eventualmente podrá intervenir como es el nivel de gestión y rentabilidad. <i>Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente</i>

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Liquidez

- Primera dimensión: Ratio de Liquidez corriente
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

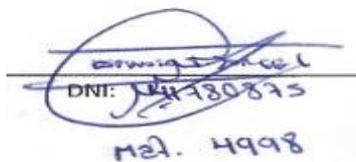
DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Liquidez corriente	Capacidad para enfrentar deudas a corto plazo	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.	4	4	4	
		Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Prueba ácida
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Prueba Acida	Obligaciones menos de un año	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.	4	4	4	
		Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.	4	4	4	
		De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo?	4	4	4	
	Capacidad de convertir en liquidez sus existencias	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.	4	4	4	

- Tercera dimensión: Capital de Trabajo
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Capital de Trabajo	Efectivo y Equivalente de efectivo	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.	4	4	4	
	Cuentas por cobrar comerciales	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.	4	4	4	
	Existencias	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Cuentas por pagar comerciales	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.	4	4	4	
	Remuneraciones por pagar	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Tributos por pagar	Considera usted que aplazar los tributos por pagar mejorará su capacidad de capital de trabajo.	4	4	4	



DNI: 41780875
M21. 4998

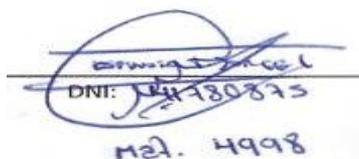
DNI: 41780875

Guía Documental - Liquidez

El presente instrumento, tiene como finalidad analizar la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita, en los periodos 2019 al 2022, es por ello que el investigador a través de este medio conseguirá la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio:

Ratios de liquidez Corriente		SI	NO
01	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.		
02	Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.		
Ratios de Prueba ácida			
03	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.		
04	Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.		
05	De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.		
06	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.		
Ratios de Capital de Trabajo			
07	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.		
08	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.		
09	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.		
10	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.		
11	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.		
12	Considera usted que aplazar el pago de tributos mejorará su capacidad de capital de trabajo.		


DNI: 41780875
nat. 4998

DNI: 41780875

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Gestión de Cobranzas que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**».

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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Merino Mechato, Katia Jackeline
Grado profesional:	Maestría () Doctor () Colegiado(X)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Gestión de Cobranzas
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita
Significación:	Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario Gestión de Cobranzas

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Parrales (2013) es un compuesto de actos del cliente coordinados, oportunos y aplicados de forma conveniente para obtener la reposición de crédito, además, es primordial mantener contacto y comunicación regular con cada cliente en particular, para dar la mejor solución para cada caso.	Procedimientos de cobranza	Es el proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de venta de un producto o servicio. Para ello es importante, tener en cuenta la identificación del riesgo y la aplicación de estrategias de cobranza respectivas.
	Tipos de cobranza	El propósito de estos tipos de cobranza es que proporcionan un buen procedimiento de cobranza a fin de maximizar el cobro y minimizar las cuentas por pagar. Entre ellos destaca: La cobranza preventiva, administrativa y judicial.
	Políticas de Cobranza	Son estrategias que emplean las empresas para de esta forma poder cobrar los créditos en las cuales fueron otorgados a sus clientes, por ello esto implica también analizar el cobro según las condiciones que la empresa dispone para la ejecución de cobros.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Gestión de Cobranzas

- Primera dimensión: Procedimientos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Procedimientos de Cobranzas	Ejecutar la identificación de riesgo	La empresa realiza un estudio previo para conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio.	4	4	4	
		La empresa sabe identificar la capacidad de pago que dispone el cliente.	4	4	4	
		El personal encargado realiza el seguimiento respectivo a las cuentas por cobrar que genera el cliente.	4	4	4	
	Aplicación de las estrategias de Cobranzas	La empresa aplica estrategias, técnicas al cliente para la respectiva cobranza.	4	4	4	
		El personal encargado se comunica con el cliente por medio de llamadas telefónicas, u otras notificaciones para la respectiva cobranza de facturas.	4	4	4	
		La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Tipos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
	Cobranza preventiva	La empresa implementa acciones de cobranza para reducir el riesgo y evitar que los clientes se atrasen con los pagos de sus obligaciones.	4	4	4	
	Cobranza administrativa	La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético	4	4	4	
	Cobranza Judicial	Considera usted que para recuperar las cuentas por cobrar la empresa debe aplicar un proceso de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos	4	4	4	

- Tercera dimensión: Tipos de Cobranzas
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Gestión de Cobranzas.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Políticas de Cobranzas	Política de crédito normales	Cuenta la empresa con políticas de cobranza que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes	4	4	4	
	Política de crédito normales	Cree usted que aplicando otra política de cobranza a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas	4	4	4	
	Políticas de cobro flexible	Cree usted que la empresa aplica una política de cobranza liberal, es por ello que ha tenido incremento en sus cuentas por cobrar con respecto al periodo anterior	4	4	4	



Mat. N°07-4615

DNI: 73004498

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de Liquidez que forma parte de la investigación «**Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023**». 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. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Merino Mechato, Katia Jackeline
Grado profesional:	Maestría () Doctor () Colegiado(X)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (X) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala: Cuestionario de Liquidez

Nombre del instrumento:	Cuestionario de Liquidez
Autor(es):	Pacherrez Huanca, Flor Ángel
Procedencia:	Paita
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa Industrial en provincia de Paita
Significación:	Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de Liquidez

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Según Gitman (2012) es la flexibilidad que tiene para responder a los pasivos a corto plazo a medida que vencen.	Ratio de Liquidez corriente	Refleja qué parte de los pasivos a corto plazo está cubierta por activos convertibles en relación con la fecha de vencimiento de los pasivos. <i>Liquidez general = Activo Corriente / Pasivo Corriente</i>
	Prueba ácida	Esta medida es más precisa acerca de la suficiencia de dinero que cuenta una empresa para cancelar sus pasivos a plazo corto de sus activos porque resta los pasivos que forman parte de su inventario de esos elementos. <i>Prueba ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente</i>
	Capital de Trabajo	Esta relación financiera revela qué activos tiene una empresa después de pagar sus pasivos directos, y se obtiene al restar el activo circulante, del pasivo circulante. Estos son indicadores en donde la empresa eventualmente podrá intervenir como es el nivel de gestión y rentabilidad. <i>Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente</i>

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario elaborado por Pacherez Huanca, Flor Ángel 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 sintáctica 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 las mismas.
	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 esencial o 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: Cuestionario de Liquidez

- Primera dimensión: Ratio de Liquidez corriente
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Liquidez corriente	Capacidad para enfrentar deudas a corto plazo	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.	4	4	4	
		Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Prueba ácida
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Ratio de Prueba Ácida	Obligaciones menos de un año	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.	4	4	4	
		Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.	4	4	4	
		De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo?	4	4	4	
	Capacidad de convertir en liquidez sus existencias	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.	4	4	4	

- Tercera dimensión: Capital de Trabajo
- Objetivos de la dimensión: Medir la percepción sobre el desarrollo de la Liquidez.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES
Ratio de Capital de Trabajo	Efectivo y Equivalente de efectivo	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.	4	4	4	
	Cuentas por cobrar comerciales	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.	4	4	4	
	Existencias	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Cuentas por pagar comerciales	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.	4	4	4	
	Remuneraciones por pagar	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.	4	4	4	
	Tributos por pagar	Considera usted que aplazar los tributos por pagar mejorará su capacidad de capital de trabajo.	4	4	4	



Mat. N°07-4615

DNI: 73004498

Guía Documental - Liquidez

El presente instrumento, tiene como finalidad analizar la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita, en los periodos 2019 al 2022, es por ello que el investigador a través de este medio conseguirá la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio:

Ratios de liquidez Corriente		SI	NO
01	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.		
02	Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.		
Ratios de Prueba ácida			
03	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.		
04	Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.		
05	De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.		
06	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.		
Ratios de Capital de Trabajo			
07	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.		
08	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.		
09	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.		
10	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.		
11	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.		
12	Considera usted que aplazar el pago de tributos mejorará su capacidad de capital de trabajo.		



Mat. N°07-4615

DNI: 73004498

Anexo 3: Carta de Presentación y Aceptación



"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Piura, 16 de mayo de 2023

CARTA N° 282 - 2023-UCV-VA-P07/CCP

SEÑORA:

FRACICA GUTIERREZ LIZANDRO FABIAN

GERENTE GENERAL DE ALTAMAR FOODS PERU S.R.L.

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y a la vez presentarle a la **Srta. FLOR ANGEL PACHERREZ HUANCA**, identificada con código universitario N° 7002487621, estudiante del IX ciclo del Programa de Estudios de Contabilidad – Piura adscrito a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, quien desea realizar el informe de investigación denominado **"GESTIÓN DE COBRANZAS Y LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DE PAITA - 2023"**, por lo que necesita que su representada le pueda brindar el apoyo correspondiente para realizar el mencionado trabajo y optar por el grado de bachiller en Contabilidad y el título de Contador Público por nuestra casa de estudios.

En ese sentido, la estudiante en mención requerirá le brinde la autorización para:

1. Usar la denominación legal, nombre comercial o razón social de su representada en el proyecto e informe de tesis que elaborará y será publicado en repositorio institucional de nuestra casa de estudios;
2. Acceder formalmente a los estados financieros, documentos contables, entre otros, debidamente refrendados por su persona o quién estime conveniente para validar su informe e instrumentos de

Conocedores de su compromiso con el desarrollo educativo de nuestra comunidad académica, agradeceré brindar las facilidades del caso a la estudiante **FLOR ANGEL PACHERREZ HUANCA**, a fin de que pueda lograr el objetivo de su proyecto de investigación.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,



MBA. Fiorella Francesca Floreano Arevalo
Coordinadora PE de Contabilidad – Piura
Universidad César Vallejo

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo, Lizandro Fracica Gutierrez, identificado con CE N° 001268116, en mi calidad de Gerente General de la empresa ALTAMAR FOODS PERÚ S.R.L identificada con RUC 20536938657, ubicada en la ciudad de Paita.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A Srta. Flor Ángel Pacherez Huanca, Identificada con DNI N° 75249398, de la carrera Profesional de Contabilidad para que utilice la siguiente información de la empresa:

- Estados Financieros periodos del 2019 – 2022.
- Permiso para realizar encuestas, entrevistas al personal.

Con la finalidad, de que pueda desarrollar su Informe estadístico, Trabajo de Investigación, Tesis para optar el Título Profesional.

Asimismo:

- Publique los resultados de la investigación en el repositorio institucional de la UCV.
- Mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
- Mencionar el nombre de la empresa.

ALTAMAR FOODS PERÚ S.R.L
Lizandro Fracica Gutierrez
LIZANDRO FABIAN FRACICA GUTIERREZ
GERENTE GENERAL

Firma y sello del Representante Legal

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Estudiante

DNI: 75249398

Anexo 4:
Formato para la obtención del consentimiento informado

Título de la investigación: Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023

Investigador principal: Pacherez Huanca, Flor Ángel

Asesor: Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie

Propósito del Estudio

Saludo, somos investigadores que le invitamos a participar en la investigación: Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023, cuyo propósito es analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez en una empresa industrial pesquera en provincia de Paita - 2023. Esta investigación es desarrollada por Flor Ángel Pacherez Huanca, a cargo del asesor Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Escuela profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará con la variable de gestión de cobranza (medir, examinar) o alguno de los elementos de él, haciendo énfasis que los resultados sólo serán utilizados para la investigación, sin identificar a la persona. De desearlo, se puede brindar algún resultado de interés administrativo al participante voluntario.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie al correo electrónico: jcastanedago81@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética de (indicar el correo del CEI de la Facultad/Escuela Profesional o Programa de Posgrado).

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas].



Firma del Estudiante

DNI: 75249398

Anexo 5: Cuestionario 01. Gestión de cobranzas

El presente instrumento tiene como propósito examinar la situación actual de la gestión de cobranzas respecto a una empresa industrial en la provincia de Paita, año 2019-2022, para ello el investigador a través de este medio podrá obtener la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio, de acuerdo a la escala valorativa presentada a continuación:

Ítem	Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Escala	1	2	3	4	5

Procedimientos de cobranza		1	2	3	4	5
01	La empresa realiza un estudio previo para conocer al cliente antes de ofrecer algún bien o servicio.					
02	La empresa sabe identificar la capacidad de pago que dispone cada cliente.					
03	El personal encargado realiza el seguimiento respectivo a las cuentas por cobrar que genera el cliente					
04	La empresa aplica estrategias, técnicas al cliente para la respectiva cobranza.					
05	El personal encargado se comunica con el cliente por medio de llamadas telefónicas, u otras notificaciones para la respectiva cobranza de facturas.					
Tipos de cobranza						
06	Creer que la empresa está llevando una cobranza preventiva, por la que se está pendiente en recordarle al cliente la fecha límite de pago y darle a conocer el EECC actual.					
07	La empresa implementa acciones de cobranza para reducir el riesgo y evitar que los clientes se atrasen con los pagos de sus obligaciones.					
08	La empresa insiste en la cobranza mediante algún canal cibernético					
09	Considera usted que, para el retorno del dinero en sus cuentas por cobrar a clientes, la empresa debe aplicar un tipo de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos					
Políticas de cobranza						

10	Cuenta la empresa con políticas de cobranza que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes					
11	Cree usted que aplicando otra política de cobranza a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas					
12	Cree usted que la empresa está aplicando la política de cobranza liberal, es por ello que sus cuentas por cobrar han incrementado con respecto al periodo anterior					

Anexo 5: Cuestionario 02. Índice financiero de Liquidez

El presente instrumento tiene como fin analizar el nivel de liquidez de una empresa industrial en la provincia de Paita, año 2019 - 2022, para ello el investigador a través de este medio podrá obtener la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio, de acuerdo a la escala valorativa presentada a continuación:

Ítem	Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Escala	1	2	3	4	5

Ratios de liquidez Corriente		1	2	3	4	5
01	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que a permitirá notar la situación económica de la empresa.					
02	Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.					
Ratios de Prueba ácida						
03	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.					
04	Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.					
05	De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.					
06	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.					
Ratios de Capital de Trabajo						
07	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.					
08	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.					
09	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.					
10	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.					

11	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.					
12	Considera usted que aplazar el pago de tributos mejorará su capacidad de capital de trabajo.					

Anexo 5: Guía Documental - Liquidez

El presente instrumento, tiene como finalidad analizar la liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita, en los periodos 2019 al 2022, es por ello que el investigador a través de este medio conseguirá la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio:

Ratios de liquidez Corriente		SI	NO
01	Es necesario aplicar el ratio de liquidez, ya que permitirá notar la situación económica de la empresa.		
02	Considera que la empresa tiene el ratio de liquidez corriente óptimo, es decir tiene efectivo para cumplir con sus pagos futuros a corto plazo.		
Ratios de Prueba ácida			
03	Cree usted que la empresa cuenta con la suficiente capacidad para solventar los pagos a proveedores en un corto periodo de tiempo.		
04	Considera usted que la empresa tiene el ratio de prueba ácida eficiente, es decir cumple con el pago a sus trabajadores de manera oportuna.		
05	De acuerdo al ratio de prueba ácida, la empresa es responsable con sus pagos a terceros (proveedores, Sunat) y obligaciones a corto plazo.		
06	Cree usted que la empresa tiene la capacidad de convertir sus existencias en efectivo en menos de un año.		
Ratios de Capital de Trabajo			
07	Considera usted que es primordial adquirir efectivo y equivalente de efectivo para obtener capital de trabajo.		
08	Es importante minimizar las cuentas por cobrar para mejorar el indicador de capital de trabajo.		

09	Considera que el control de existencias o inventario de una empresa influye en su capital de trabajo neto.		
10	Cree usted que postergar el tiempo en las cuentas por pagar comerciales incide en su capital de trabajo.		
11	Cree usted que obtener una alta concentración en las Remuneraciones por pagar interviene en la falta de capital de trabajo neto.		
12	Considera usted que aplazar el pago de tributos mejorará su capacidad de capital de trabajo.		

Anexo 6:

Ficha de evaluación de los proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de Contabilidad

Título del proyecto de Investigación: Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita - 2023

Autor(es): Flor Ángel Pacherez Huanca

Especialidad del autor principal del proyecto: Contabilidad

Programa: PFA

Otro(s) autor(es) del proyecto: -

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Perú

Código de revisión del proyecto:

N.º	Criterios de evaluación	Cumpl e	No cumpl e	No corres ponde
I. Criterios metodológicos				
1	El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación			
2	El título de investigación va acorde a las líneas de investigación del programa de estudios.			
3	Menciona el tamaño de la población / participantes, criterios de inclusión y exclusión, muestra y unidad de análisis, si corresponde.			
4	Presenta la ficha técnica de validación e instrumento, si corresponde.			
5	Evidencia la validación de instrumentos respetando lo establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV, según Anexo 2 Evaluación de juicio de expertos), si corresponde.			

6 Evidencia la confiabilidad del(los) instrumento(s), si corresponde.

II. Criterios éticos

6 Evidencia la aceptación de la institución a desarrollar la investigación, si corresponde.

7 Incluye la carta de consentimiento (Anexo 3) y/o asentimiento informado (Anexo 4) establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV), si corresponde.

8 Las citas y referencias van acorde a las normas de redacción científica.

9 La ejecución del proyecto cumple con los lineamientos establecidos en el Código de Ética en Investigación vigente en especial en su Capítulo III Normas Éticas para el desarrollo de la Investigación.

Nota: Se considera como APTO, si el proyecto cumple con todos los criterios de la evaluación.

[Ciudad], [día] de [mes] de [año]

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
	Presidente		
	Miembro 1		
	Miembro 2		
	Miembro 3		

Miembro
externo

Anexo 7:

Dictamen del Comité de Ética en Investigación

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de Contabilidad, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Gestión de cobranzas y liquidez en una empresa industrial en la provincia de Paita – 2023” con código N.º....., presentado por la autora Flor Ángel Pacherez Huanca, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable() observado() desfavorable().

....., de de

.....

Dr./Mgtr.

Presidente del Comité de Ética en Investigación
Programa Académico de

C/c

• Sr., Dr..... investigador principal.

[†] El dictamen favorable tendrá