



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la
empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Campos Tarrillo, Sofia del Rocio (orcid.org/0000-0003-2353-9992)

ASESORA:

Mg. Suárez Santa Cruz, Liliana del Carmen (orcid.org/0000-0003-2560-7768)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO – PERÚ

2022

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada a los amores de mi vida, mis abuelitos Sofia Vásquez Acuña y Vitelio Tarrillo Vásquez, quienes me apoyaron económica y moral mente día y noche y me enseñaron a luchar cada día a salir adelante sin importar las dificultades que se te presentarán en el camino con el único objetivo de demostrar que sola y con mucho trabajo sí se puede lograr lo que nos proponemos.

Sofia del Rocío

Agradecimiento

Quiero expresar mi cordial agradecimiento a las personas que me apoyaron desde un principio, a Dios por guiarme siempre y ser mi fortaleza en los momentos difíciles a mis Abuelitos quienes todos los días me daban fuerza para no rendirme y a mi asesora Liliana del Carmen Suarez Santa Cruz que cada asesoría me apoyaba y me motivaba a seguir adelante a modificar si está mal y no rendirme a pesar de los obstáculos presentados en el transcurso del camino.

Autora

Índice de contenido

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	16
3.1. Tipo y diseño de investigación	16
3.2. Variables y operacionalización	17
3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	18
3.6. Método de análisis de datos.....	19
3.7. Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES	40
VII. RECOMENDACIONES.....	41
REFERENCIAS.....	42
ANEXOS	47

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Resultados de la entrevista de la dimensión políticas de crédito	22
Tabla 2. Resultados de la entrevista de la dimensión condiciones de crédito.....	23
Tabla 3. Indicador capacidad financiera de pago privado	25
Tabla 4. Indicador capacidad financiera de pago público.....	25
Tabla 5. Indicador periodo de crédito privado	27
Tabla 6. Indicador periodo de crédito público.....	28
Tabla 7. Indicador políticas de cobro con empresas privadas.....	29
Tabla 8. Indicador políticas de cobro con empresas públicas	30
Tabla 9. Razón corriente	32
Tabla 10. Razón Ácida	32
Tabla 11. Liquidez Absoluta	33
Tabla 12. Capital neto de trabajo	33

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Indicador supervisión de los saldos pendiente de cobro	31

Resumen

La investigación tuvo como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021. El enfoque fue cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental y nivel descriptivo-explicativo. La población y muestra se vio conformada por el contador, administrador, gerente y los estados financieros. Las técnicas de recolección de datos fueron entrevista y análisis documental. Los resultados demostraron que la empresa constructora es deficiente en los procesos de cobranza y en la aplicación de estrategias. Si bien es cierto se envían cartas y se realizan llamadas telefónicas a los clientes públicos y privados, pero no se logra recuperar las cuentas pendientes producto a los contratos que establece con estas empresas, lo que genera que se conviertan en cuentas incobrables perjudicando económica y financieramente a la organización. Concluye que la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa en mención, esto es debido a que a la constructora no logra recuperar sus cuentas pendientes generando una baja liquidez, esto permitió que se acepte la hipótesis de investigación.

Palabras clave: Liquidez, gestión, cuentas por cobrar, crédito.

Abstract

The main objective of the investigation was to determine the incidence of accounts receivable management in the liquidity of the company Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021. The approach was quantitative, applied type, non-experimental design and descriptive-explanatory level. The population and sample was made up of the accountant, manager, manager and financial statements. The data collection techniques were interview and documentary analysis. The results showed that the construction company is deficient in the collection processes and in the application of strategies. Although it is true, letters are sent and telephone calls are made to public and private clients, but it is not possible to recover the pending accounts as a result of the contracts established with these companies, which generates that they become uncollectible accounts, damaging economically and financially. to the organization. It concludes that it is the management of accounts receivable that affects the liquidity of the company in question, this is due to the fact that the construction company is unable to recover its outstanding accounts, generating low liquidity, this allowed the research hypothesis to be accepted.

Keywords: Liquidity, management, accounts receivable, credit.

I. INTRODUCCIÓN

La investigación se centralizó en la gestión de cuentas por cobrar y liquidez. En el contexto internacional se viene registrando una crisis económica en el sector construcción el cual se encuentra asociado con varios factores como es la gestión de los activos exigibles, poniendo en evidencia problemas de liquidez y solvencia a pesar del alto crecimiento de la oferta de viviendas (Gómez y Morales, 2016). En Cataluña, España, según el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2017), estima una drástica reducción económica del sector construcción asociándose a la capacidad de pago, cayendo del 16,74% al 7,75% en los últimos años siendo un problema visible para adoptar políticas específicas a nivel de gestión, pues los empresarios destinan una parte de su capital para mejorar la administración de los activos circulantes enfocado en la recuperación de recursos exigibles (cuentas por cobrar) y manejo de activos disponibles (Álvarez-Cuccia, 2019).

Según el Observatorio Venezolano de Finanzas (2020), informa que las empresas constructoras en Maracaibo, vienen atravesando problemas que afecta la liquidez y rentabilidad empresarial, donde improvisar no es una opción para los gestores financieros, pues, tomar decisiones se ha vuelto más complicado generando una alta incertidumbre económica en este sector que afecta a todo el país. La gestión de cuenta por cobrar es la principal deficiencia por la baja recuperación, debido a la falta de políticas de crédito y su aplicabilidad en el trabajo de campo (Belloso et al., 2021). En Ecuador, la actividad de la construcción, experimentó un importante crecimiento entre 2010 - 2014, no obstante, en el año 2015 cayó un 1,7% viniendo en aumento en los años siguientes. Este acontecimiento viene siendo provocado por la gestión financiera enfocado a los activos exigibles (López et al., 2019).

En el Perú, las pequeñas empresas constructoras son las que con mayor frecuencia desaparecen por la falta de solvencia, pues es conveniente adoptar medidas macroeconómicas para que puedan asegurar su continuidad dentro del mercado, pues contar con liquidez permitirá la realización de mayores operaciones y actividades de inversión logrando mejorar su condición económica y financiera.

(Gardi et al., 2021). Como lo explica Gutiérrez-Janampa y Tapia-Reyes (2016), en el Perú con la aparición del nuevo coronavirus la actividad empresarial se ha visto muy afectada incidiendo en la supervivencia de las grandes, medianas y pequeñas empresas. Asimismo, el nivel de gestión de sus activos circulantes ha tomado mucha importancia, sin embargo, el sector comercial, construcción y servicios han registrado problemas en la recuperación de los activos exigibles, esto debido a que carecen de estrategias de cobro convirtiendo a largo plazo en incobrables.

En este sentido, la empresa a estudiar es Michel Corp. SAC, el cual se encuentra ubicado en el jirón Ponciano Vigil N°412, departamento de Cajamarca, Provincia de Chota y el distrito del mismo nombre, con número de ruc: 20602732372, teniendo como principal actividad económica la construcción de edificios. Es una empresa constructora que en los últimos años según el nivel de gestión registró deficiencias en cuanto al control de los activos exigibles (cuentas por cobrar) y como resultado a la observación previa al acervo documental de la organización se evidenció la existencia de problemas que se enfocan a las políticas y condiciones de crédito, pues no existe una clasificación de deudores, pues la gran mayoría determinó una baja garantía de pago a pesar de tener un contrato de por medio donde se establece dicha seguridad entre ambas partes, esto quiere decir que los clientes no cumplen con sus obligaciones incidiendo en la capacidad de hacer frente a sus deudas (pasivos) por parte de la empresa. Además, el responsable de área según las funciones que las realizó, no brinda la correcta supervisión y más aún no aplicó las técnicas de cobranza agresivas sin perder la venta que fue efectuada en su momento, esto quiere decir, que la falta de estrategias de cobranza y un proceso eficiente es el problema de mayor importancia, dado que la organización no maneja un manual que refleje políticas y etapas para hacer efectivo la cobranza del servicio en construcción de edificios.

Según la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2021?

El estudio se justifica de forma práctica, esto indica que se suministró información confiable y real a la empresa constructora relacionada por las

deficiencias internas, ello con la intención de poder establecer acciones a nivel de gestión en busca de encaminar el cumplimiento de metas y objetivos. De igual forma, se reflejó de forma clara los obstáculos más críticos en la gestión de cuentas por cobrar y los índices de liquidez que son sumamente indispensables para la toma de decisiones. Sucesivamente, el presente estudio tiene relevancia social, porque los principales beneficiados de la investigación fueron los directivos de las empresas del mismo rubro de construcción, permitiendo recuperar las cuentas por cobrar que se encuentran pendientes y de antemano conocer en detalle las causas que originan dicho fenómeno. Asimismo, presenta una justificación teórica considerándose la ampliación de los conocimientos relacionados a las variables siendo expresados en fuentes especializadas como son los libros, revistas y artículos que lograron confrontar el fundamento teórico y bibliográfico de la misma. Para finalizar la investigación se justificó de forma metodológica, esto debido a que se aplicó técnicas y procedimientos científicos para la ejecución del mismo, contribuyendo en la elaboración y diseño de instrumentos que serán determinantes para el recojo de información.

Después de hacer la explicación de cada justificación, se planteó como objetivo general: Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021. Por consiguiente, los objetivos específicos fueron: Evaluar la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021, Analizar la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, del periodo 2020-2021. Identificar los factores de las cuentas por cobrar que inciden en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota- Cajamarca, del periodo 2020- 2021.

La hipótesis general que se estableció fue, H_i : La gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2021. Asimismo, la hipótesis nula, H_0 : La gestión de cuentas por cobrar no incide en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Posterior al haber presentado la problemática de estudio, se procede a los antecedentes internacional y nacionales, Shang (2020), llegó a demostrar que la gestión de crédito comercial ha permitido a las empresas tener mayor flexibilidad financiera, no obstante, la recuperación de cartera no ha sido una de las estrategias de gestión más efectivas en los últimos años, es decir, la liquidez ha sido un problema generado por la falta de políticas de crédito, pues los clientes no son consecuentes con sus obligaciones reduciendo el nivel de supervivencia de las empresas. En síntesis, hubo una alta evidencia que el crédito comercial incide en la liquidez de las empresas, siendo necesario que se tomen nuevas medidas de control para solucionar dichos problemas internos que afectan el rendimiento económico-financiero. Por su parte, Pratap et al. (2021), en su artículo de investigación, lograron evidenciar que la gestión de cuentas por cobrar refleja deficiencias que se producen por las mala prácticas gerenciales, esto hace que se generen deudas incobrables que afectan directamente la economía y la parte financiera de las empresas. Asimismo, el rendimiento a nivel de ingresos en los últimos 5 años ha presentado un auge por la falta de dirección y por las deficientes decisiones que proyectan los ejecutivos.

Asimismo, Okoth et al. (2021), identificaron que la administración de cuenta por cobrar es importante para las empresas que trabajan bajo la modalidad de ventas al crédito. Por este motivo se debe de tener mecanismos para poder recuperar dicha inversión ya que de lo contrario será perjudicial en términos económicos. Además, llegaron a comprobar sustancialmente que la gestión de cuentas por cobrar determina un efecto directo en el desempeño financiero, donde sugieren que se adopten y apliquen las NIC 1 y la NIIF 5 para direccionar sus actividades de forma correcta. Por su parte, Win (2018), según el análisis se comprobó que las cuentas por cobrar vencidas es un gran problema que ha reducido la disponibilidad de efectivo para la toma de decisiones gerenciales. Además, la rentabilidad viene reflejando indicadores inferiores al rango esperado, incidiendo negativamente en el riesgo operacional y financiero de las empresas.

De igual forma, Sabchevo (2018), llegó a evidenciar que existen deficiencias en la recuperación de cartera de créditos de la empresa, esto se debe al bajo seguimiento de los analistas a los clientes que se maneja internamente, asimismo, las políticas de crédito no se aplican en su totalidad afectando económicamente y reduciendo la capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo. En síntesis, la gestión de cuentas por cobrar incide directamente en la gestión financiera de la empresa, pues, una nueva metodología empresarial es una de las opciones de gestión que debe tomar en cuenta la organización para cambiar sus índices financieros. Asimismo, Gitahi et al. (2020), afirmó en su artículo científico que el nivel de gestión de los procesos de cobranza es muy bajo, siendo comprobado por el incremento de cartera vencida que no fue recuperada en el tiempo promedio de cobro a pesar de tener un calendario de cobros, donde planteó que la aplicación de políticas claras y precisas que se enfoque en el manejo de los activos exigibles que permitan mejorar el desempeño de las empresas en el contexto financiero. En cuanto a Munene & Tibbs (2018), determinaron que la administración de los activos exigibles refleja indicadores negativos, esto hace referencia que la cartera de clientes no cumple con sus obligaciones de pago frente a la empresa, poniendo en riesgo su supervivencia en el mercado que se ha vuelto muy competitivo y al mismo tiempo incierto. El rendimiento de la empresa no es el esperado, esto fue un indicador de la deficiente gestión de gerencia reduciendo el bienestar de la compañía.

Sucesivamente, al haber presentado los antecedentes internacionales, se procede a los antecedentes nacionales, Vázquez et al. (2021), los resultados demostraron que las empresas registran una alta insuficiencia en la recuperación de créditos, es decir, los estándares de cobranza no fueron muy eficientes limitando la producción de las compañías con respecto a su actividad económica. Asimismo, la liquidez que presentan no permitió realizar los pagos en el tiempo establecido a sus proveedores y financiamiento. Tequen y Yangua (2020), los resultados determinaron que la situación económica y financiera de la empresa incurrió en una disminución de utilidades y liquidez, donde a partir de esto se sugirió la aplicación de políticas de cobro como medida de gestión para mejorar la visión empresarial. En síntesis, el manejo de las cuentas por cobrar es un factor determinante en los

problemas de capacidad de pago de la empresa, además, de registrar una alta cartera morosa no puede ser recuperada por el responsable de cobranza por el bajo cumplimiento en la aplicación de políticas.

Paralelamente, al haber culminado con la presentación de los antecedentes, se procede a las bases teóricas de las variables de investigación, iniciando por la gestión de cuentas por cobrar, Según Farfán Peña (2014), es una sucesión de procesos donde se administra las ventas al crédito que realiza la empresa a sus clientes; asimismo, todos estos determinan derechos exigibles. Las ventas al crédito producen cuentas por cobrar donde el comprador de forma simultánea realiza el pago por la adquisición del bien o servicio percibido en un tiempo determinado. Además, existen dos tipos de créditos: a) crédito consumidor y b) crédito comercial. Para Gonzales y Sanabria (2016), es un conjunto de procesos donde la empresa gestiona todas las ventas que se realizó a los usuarios externos a la modalidad de crédito, pues dicha gestión determina un tiempo prudencial para ser recuperado convertido en efectivo para culminar el ciclo financiero en el menor tiempo posible (corto plazo).

Según Quiroz et al. (2020), esta teoría sustenta que la gestión de cuentas por cobrar es una labor importante dentro de las compañía; además, es entendida como el crédito que una empresa brinda a sus clientes en la ventas de servicios o bienes; no obstante, para que dicha gestión sea la adecuada y sobre todo oportuna, se debe ejecutar actividades permanentes y consistentes; como son: averiguar las características de los clientes para puntualizar las estrategias de cobro, de acuerdo a los procesos del sistema y tipo de cobranza que determina la compañía que otorgó dicho beneficio. Por lo tanto, Tweneboat & Ndebugri (2017), hace referencia que las cuentas por cobrar integran parte del activo circulante en el estado de situación financiera. La teoría comercial sustenta que el crédito comercial perfecciona el nivel de comercialización de los productos que se ofrecen dentro del mercado. Una venta al crédito origina montos adeudados que forma parte del negocio, no obstante, si no se gestiona correctamente se convierten en incobrables.

Por su parte, Reswanda (2021), la postura que tiene acerca de la gestión de cuentas por cobrar es controlar, provisionar y cobrar los montos en efectivo que se produjeron por el concepto de ventas al crédito a favor de la empresa, pues esta modalidad de comercio busca suministrar al cliente facilidades de pago y al mismo tiempo mejorar el rendimiento de la compañía. De igual forma, Jindal et al. (2017), la administración de las cuentas por cobrar es un elemento valioso para poder gestionar el capital de trabajo de cualquier tipo de compañía. Las ventas al crédito es una disposición que las empresas adoptan para su supervivencia siendo muy imprescindible en un mercado competitivo. Además, es fundamental que las empresas gestionen a todos sus deudores de tal forma que el tiempo de cobranza se minimice, teniendo como resultado un incremento de facturar por parte de los deudores. Toda esta actividad puede traer consigo un efecto notable en las ganancias de las compañías. Para Farfán Peña (2014), las cuentas por cobrar representan uno de los recursos más significativos del activo corriente, pues, es importante evidentemente al giro de negocio y sobre todo a la competencia. En las empresas de autoservicio no le brindan la debida importancia, debido a que todas las ventas se efectúan al contado. En cuanto a las tiendas departamentales su relevancia obedece básicamente a la orientación que dirijan a las operaciones de su negocio. Algunos desarrollan sus actividades con operaciones al contado, otros suelen variar tanto al contado como al crédito, y otros que sus ventas prevalentemente son al crédito como estrategia comercial.

Una correcta gestión solicita tener una información al día principalmente los saldos que determinan los deudores y clientes de cada compañía. Dependiendo del tipo de negocio, la obligación de dicha información se encuentra vinculada con el servicio que se otorgue a los clientes. Las organizaciones dedicadas a brindar servicios que realizan suspensiones de esto por la falta de pago ocurrente, necesitan de información verídica e inmediata. Hoy en día la información que las empresas necesitan para brindar servicio a clientes en general tiene que ser de manera diaria, esto es, para que las operaciones que se efectuaron el día de hoy los saldos del siguiente día puedan estar acorde a las anteriores operaciones. En la actualidad, con la utilización de los instrumentos tecnológicos como son las

computadoras se cree que no exista ningún tipo de problema reduciendo el riesgo para las empresas (Farfán Peña, 2014).

Para Vásquez et al. (2021), las principales características de la gestión de cuentas por cobrar son la siguientes: a) revisión del historial crediticio; b) establecimiento de la condición de pago; c) brindar diferentes formas de pago; d) creación de comprobantes electrónicos; e) etapas de recuperación de créditos; f) facturas que están vencidas. Asimismo, Vásquez et al. (2021), explica los tipos de cobranza que son puestos en uso y son los más relevantes: a) cobranza personal o directa, es comúnmente realizada por la empresa que es acreedora de dicha deuda, esto quiere decir, aquello que llegó a comercializar un bien o un servicio, teniendo el derecho de poder exigir el pago correspondiente según los acuerdos comerciales pactados; b) cobranza preventiva, suele realizarse antes de que llegue a vencerse una factura y es también denominada como cobro administrativo; c) Cobranza por intermediación, consiste básicamente en asignar una laboral a las agencias especializadas de cobranza que gestionan carteras de clientes de otras organizaciones; d) cobranza judicial, se realiza tomando en cuenta mecanismos legales a fin de poder saldar dicha deuda, y para finalizar e) cobranza extrajudicial, quien lo realiza es el prestador de servicio posterior al vencimiento de la factura sin acudir a procesos legales.

La importancia de las cuentas por cobrar se encuentra relacionada según el giro de negocio y las competencias del mercado. Algunas operan bajo la modalidad de venta al contado y otras por la venta al crédito. En este sentido, las empresas que invierten en cuentas por cobrar resulta ser muy importante ya que estas operaciones comerciales generar solvencia para la realización de actividades financieras, administrativas, etcétera, no obstante, se debe asignar un seguimiento constante para su reparación ya que de lo contrario se convierte en riesgo financiero para la entidad (Izar e Ynzunza, 2017).

Las políticas de crédito y su administración guardan una relación directa con el giro del negocio y del mercado donde se desarrolla. Dependerá del tipo de negocio para que se pueda trabajar bajo la modalidad de ventas al crédito a los clientes, el mismo que representa el tiempo de la fecha de venta y la cobranza

respectiva. En este sentido, las ventas que se realizan al crédito se convierten en cuentas por cobrar, el cual representa un importe de inversión a corto plazo por la empresa viéndose reflejado en el activo corriente. La inversión de este activo se establece por el volumen de las ventas al crédito y por los días que pasan entre las fechas de cobro y venta. Asimismo, para hacer efectivo dicha operación se tiene que medir el nivel de liquidez que determinan los clientes (Farfán Peña, 2014).

Según la postura teórica de Izar e Ynzunza (2017), indica que las condiciones de crédito deberán estar en concordancia con el giro de negocio o mercado que participe, siendo los dos aspectos relevantes para determinar el límite de crédito según los productos que se proveen y de antemano la capacidad de pago. Los elementos de una política de crédito se sustentan en tres: a) el término de venta se encuentra divididos en 2 condiciones, crédito y contado; b) análisis del crédito, esta actividad se efectúa para establecer e identificar a las clientes potenciales y quienes pueden recibir dicho beneficio; c) La política de cobranza, se determinan cuáles serán los instrumento y procesos que la compañía tomarán en cuenta para efectuar el cobro de las cuentas exigibles.

Para la evaluación de la gestión de cuentas por cobrar se estará tomando en cuenta la postura teórica de Farfán Peña (2014), quien suministra las siguiente dimensiones e indicadores: Dimensión política de crédito: la presente tiene como finalidad maximizar el rendimiento en relación a la inversión que realizan las empresas. Las políticas que brindan plazos muy limitados, normas estrictas y un otorgamiento lento, reducen de forma notable el nivel de ventas y de antemano las ganancias de forma que, a pesar de minimizar la inversión de las cuentas por cobrar, el índice de rendimiento sobre lo invertido por los accionistas serán inferiores a lo que se pueda obtener con niveles más altos en cuentas por cobrar y ventas. Indicador: solvencia moral del acreditado. Es una disposición específica y determina el nivel de probabilidad que el cliente pueda responder a sus obligaciones que contrae con la empresa. Este principio es sumamente importante. ¿El cliente pondrá empeño para poder saldar sus deudas? ¿El cliente tiene falta en las fechas de pago? La responsabilidad de los tratos comerciales que se producen

entre proveedor-cliente determina un significado muy relevante en los negocios y en el otorgamiento de créditos.

Indicador: capacidad financiera de pago: es considerada como una disposición cuantitativa y refleja directamente la capacidad de pago de los clientes a los créditos se estarán produciendo. Se analiza por medio de información que presenta el cliente en el contexto financiero para conocer los índices de liquidez y solvencia, en otro caso visualizar como es la experiencia que ha tenido con otras deudas comerciales. Cuando los importes son elevados, es conveniente solicitar información primaria al cliente sobre el flujo de ingresos y egresos para analizar su capacidad de solvencia y saber efectivamente si podrá cubrir el crédito requerido. Indicador: garantías específicas: pueden estar básicamente conformados por la misma garantía que determina el bien o con otros bienes que dan seguridad a la recuperación del crédito que fue colocado, este indicador sostiene de forma evidente el crédito solicitado por el cliente (Farfán Peña, 2014).

Como segunda dimensión se tiene a la condición de crédito, pues según Farfán Peña (2014), la condición de crédito suele especificar la temporalidad del crédito, posibles descuentos que se registran de forma normal, por realizar el pago al contado o de manera anticipada. Los gestores administrativos que determinan las condiciones de crédito pueden colaborar al éxito de las compañías al analizar la información del crédito y a ejecutar la función de cobro. La responsabilidad de poder fijar una condición de crédito se orienta a la gestión financiera, en concordancia con el área de ventas. Teniendo como indicadores: Indicador: período del crédito. El aplazamiento de los días de crédito impulsa el nivel de ventas, pero determina un coste financiero al paralizar la inversión en las cuentas exigibles, incrementando los días de cartera y reduciendo la rotación de los mismos. Por ejemplo: tomando como referencia la información anterior de 130 días de cartera, se modifica la condición a 70 días promedios y, por lo tanto, la suma de la inversión disminuye en un 50%, S/ 15,000 a S/ 7,000. Si el coste de poder financiar cuentas por cobrar fuera del 30%, se determinaría un ahorro promedio al esperado.

Indicador, descuentos por pago anticipado. Las compañías determinan como principal finalidad capturar el mercado, incurrir a una mayor participación, lo que implica el brindar un crédito semejante a los competidores. Como método agresivo se puede minimizar el tiempo del crédito o, en caso extremo, retornar a las “ventas al contado” si se aminora el precio de los productos o servicios de forma notable y conservando la calidad. Dentro del país existen algunas empresas que han llegado a trabajar bajo esta modalidad; Indicador, establecer políticas de crédito. Se debe de investigar cuales son las políticas de crédito según la actividad económica que opera la empresa. En esta ocasión el crédito que se brinda dentro del mercado es de treinta días y, se dispensa una deducción por pronto pago del tres por ciento, el cual no lo está concediendo la empresa. Por medio de esta metodología la compañía tendrá ventas de doce millones de forma anual (Farfán Peña, 2014).

Indicador, políticas de cobro: describe la manera de cómo deberá ser administrado la cobranza, cuando el cliente no hace efectivo el pago según los términos que se establecieron entre ambas partes. Habitualmente esta política suele variar y está limitada al giro de la empresa; indicador, supervisión de los saldos pendientes de cobro. El departamento del área de crédito tiene como responsabilidad el supervisar y vigilar las cuentas de todos los clientes para que los comprobantes que sustenten dicha información puedan ser presentados en su debido momento para gestionar y realizar el cobro. Cuando algún cliente presente que su cuenta está vencida, el departamento de crédito debe tener la supremacía suficiente para suprimir los posibles embarques, hasta que se encuentren en corriente su saldo o que determine un posible arreglo para liquidar su deuda (Farfán Peña, 2014).

Seguidamente se presentan las bases teóricas de la variable liquidez, Según Apaza Meza (2017), los índices financieros de liquidez se utilizan para valorar la suficiencia que presentan las compañías para responder sus obligaciones que determinan a corto plazo; de esta manera, se puede incidir a una deducción en relación a la solvencia actual y la habilidad de poder conservar solvencia en situaciones adversas. En conclusión, nos interesa realizar una comparación de las

deudas que presenta la empresa a corto plazo y deducir respuesta en el cumplimiento de dicho deber con los recursos más líquidos que posee la compañía.

Asimismo, Nicolov et al. (2018), puntualiza a la liquidez como la capacidad que tiene una organización para consumir las obligaciones en el menor tiempo posible, o, dicho de otra forma, capacidad de pago por parte de las empresas al momento que realizan el cobro. Además, Kozareviy et al. (2017), los índices de liquidez son calculados haciendo uso de los recursos actualizados, es decir, los activos corrientes divididos por los pasivos corrientes. Este indicador financiero permite determinar la capacidad de la compañía de pagar sus deudas con sus activos más líquidos sin recursos a otros fondos externos.

De igual manera Kontus & Mihanovic (2019), explica que, la liquidez es básicamente la capacidad empresarial para saldar las obligaciones corrientes y está determinantemente vinculada con la estructura de capital de trabajo de las compañías. De todo esto se indica que, a una mayor dimensión de capital de trabajo refleja una liquidez con alta suficiencia. Asimismo, los activos corrientes son los recursos que determinan mayor facilidad de poder convertirse en dinero, siendo la principal fuente para realizar efectivamente el pago de las deudas que están próximas a vencer. En consecuencia, Rusdiyanto et al. (2019), la liquidez es la disposición de activos líquidos que presenta la empresa para afrontar deudas a corto plazo. Para finalizar, Nishihara y Shibata (2021), es la habilidad financiera que posee la empresa para liquidar las obligaciones sin pasar las fechas de su vencimiento. De igual forma, también se le reconoce como solvencia general de las empresas para finalizar deudas internas y externas.

Según Apaza Meza (2017), cuando una compañía decide realizar la formulación de estrategias que accedan a minimizar el riesgo de liquidez distinguen varias ventajas, destacando los siguientes: a) Favorece el hecho de tener disponibilidad de efectivo necesario para proseguir con las actividades económicas, sacando provecho de las oportunidades en el contexto de inversión y tener la posibilidad de acceder a un crédito bancario; b) Proveer un equilibrio considerando a priori la capacidad de pago y los riesgos inherentes, ya que ello no se elimina,

solo se reduce, contribuyendo de forma directa al valor que presenta la empresa;

c) Proporcionar el principio para producir actividades puntuales relacionadas a la necesidad de agilidad de pago para una compañía. Así como existen ventajas también se registran desventajas que se detallan a continuación: a) Se considera como una actividad que consume tiempo, más aún cuando se cuenta con un gestor financiero en la empresa, b) Si la compañía llega a realizar un contrato a una persona que se haga responsable de la gestión financiera será una inversión de la cual difícilmente se percibirá recursos monetarios a la vista, es decir, los resultados serán cualitativos y no serán tan significativos en relación a su financiación; c) Al ser técnicas que se elaboran, si la empresa no logra colocarlo en práctica por muy conveniente que sea no transmitirá beneficios para la compañía.

Por su parte, Apaza Meza (2017), explica de la importancia de formular estrategias de enfoque financiero que reduzcan el riesgo de capacidad de pago (liquidez), a pesar de parecer una función manejable en generar solvencia para una empresa, en realidad es una tarea muy compleja, pues es conveniente ir más allá de solo aplicar índices de liquidez corriente, prueba ácida, etc., para tomar decisiones y encontrar un mejor balance para la empresa a largo plazo. Por esto es necesario la adopción de estrategias que faculten y faciliten la función de los gestores para tomar mejores decisiones operativas, para que estos puedan actuar de acuerdo a la realidad que se desenvuelve la empresa y no se aproximen a tomar decisiones precipitadas con tan solo aplicar ratios financieras.

Para la evaluación de la liquidez se estará tomando en cuenta la postura teórica de Apaza Meza (2017), quien proporciona las siguientes dimensiones que se define y se caracterizan seguidamente: dimensión capital neto de trabajo. Según la postura de Apaza Meza (2017), este índice explica cuantitativamente la capacidad crediticia que determina la compañía; asimismo, representa el margen de estabilidad para saldar las deudas a corto plazo, en otras palabras, es el dinero que le sobra la empresa para hacer efectivo sus actividades operativas como son las compras y otros procesos. Por su parte, Gutiérrez y Tapia (2016), considera al capital de trabajo más allá de una variable que calcula la liquidez general; razón a que faculta reconocer que mientras más significativo sea la diferencia entre el activo

y pasivo corriente, más grande es la capacidad de pago que produce la empresa en relación a sus deudas.

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

La dimensión razón corriente, según Apaza Meza (2017), el referido indicador se calcula realizando una división entre los activos y pasivos corrientes. La presente es una de las principales herramientas financieras para reconocer la agilidad de las empresas en cubrir sus obligaciones en base al efectivo y equivalente de efectivo, inventario, cuentas por cobrar, etc. Para Gutiérrez y Tapia (2016), Este ratio determina el poder de solventar las deudas en el caso de que estas sean exigibles en su debido momento considerando a la planilla de trabajadores, compras a proveedores, etc. Asimismo, refleja de manera proporcional el nivel de las deudas que pueden ser pagadas por medio del activo circulante.

$$\text{Ratio corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

La dimensión razón ácida, de acuerdo al autor Apaza Meza (2017), el presente ratio valora la capacidad que tiene la empresa en liquidar sus deudas sin considerar el activo realizable (Existencias). Asimismo, es un indicador conveniente para las empresas que presentan niveles significativos en mercaderías. Para Gutiérrez y Tapia (2016), la razón ácida es un indicador financiero que refleja la suficiencia de poder afrontar compromisos que tiene la empresa haciendo uso de los recursos más líquidos.

$$\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario} - \text{gastos pagados por anticipado}}{\text{Pasivo corriente}}$$

La dimensión liquidez absoluta, refleja la capacidad de pago de las compañías haciendo solo uso del efectivo y equivalente de efectivo. En otras palabras, el recurso que tiene mayor participación es el dinero que se encuentra

disponible en caja para pagar las deudas. De tal forma, este indicador refleja la realidad que presenta la empresa en cuanto a su liquidez. Para Gutiérrez y Tapia (2016), además, este índice es valorado según la disponibilidad de caja, bancos, etc., que puede cubrir las obligaciones de forma rápida.

Liquidez absoluta = Efectivo y Equivalente de Efectivo/ Pasivo Corriente

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de la investigación

A. SEGÚN SU ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

Fue cuantitativo, ello corresponde al uso de métodos estadísticos y matemáticos que permitió dar respuesta a los problemas de investigación y reconocer el comportamiento de las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez (Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, 2018).

B. SEGÚN SU FINALIDAD

Asimismo, fue de tipo aplicada, teniendo como principal finalidad solucionar un problema específico, enfocándose en la búsqueda del conocimiento de las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Empresa Michel Corp. SAC para su respectiva aplicación (Atmowardoyo, 2018).

Diseño de investigación

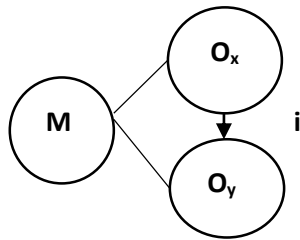
C. SEGÚN SU DISEÑO

De la misma manera, fue no experimental, esto hace referencia que las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez no fueron manipuladas de forma deliberada, es decir, solo se analizaron de acuerdo al estado, en la cual se encuentran en la empresa. (Umair, 2018).

D. SEGÚN SU ALCANCE

Por su parte, también se consideró descriptivo y explicativa, ya que se determinaron las propiedades y características de las variables; además, se direccionó a responder a las causas del fenómeno a estudiar, es decir, se centralizó a explicar por qué sucede el problema en la gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Michel Corp. SAC (Hendrik Wenno, 2015).

El esquema perteneciente a la investigación fue el siguiente:



Donde:

M: Muestra

O_x: Observación de la gestión de cuentas por cobrar

O_y: Observación de la liquidez

i: incidencia

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: gestión de cuentas por cobrar

Según Farfán Peña (2014), es una sucesión de procesos donde se administra las ventas al crédito que realiza la empresa a sus clientes; asimismo, todos estos determinan derechos exigibles. Las ventas al crédito producen cuentas por cobrar donde el comprador de forma simultánea realiza el pago por la adquisición del bien o servicio percibido en un tiempo determinado.

Variable 2: liquidez

Apaza Meza (2017), afirma que los índices financieros de liquidez se utilizan para valorar la suficiencia que presentan las compañías para responder sus obligaciones que determinan a corto plazo; de esta manera, se puede incidir a una deducción en relación a la solvencia actual y la habilidad de poder conservar solvencia en situaciones adversas.

3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

Población

Para dar respuesta a la presente investigación, la población fue representada por los Estados Financieros y acervo documental de la empresa Michel Corp. SAC. Chota-Cajamarca, 2021. Adicionalmente, estuvo conformado por el contador, Administrador y gerente a quienes se realizó la entrevista.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En relación a la metodología de estudio, se tomó en consideración como técnica de recojo de datos al análisis documental para la primera y segunda variable gestión de cuentas por cobrar y liquidez, siendo un recurso que facilita captar datos de manera escrita y virtual que se encuentran en informes de hechos pasados. Asimismo, esta técnica se enfatizó en la revisión de documentos como son los estados financieros de los 2 últimos periodos e información gerencial de la empresa en estudio.

Asimismo, la segunda técnica estuvo comprendida por la entrevista para la primera variable gestión de cuentas por cobrar, en dicha herramienta se determinó intervención de dos o más participantes, aquí es donde se generó una conversación entre el entrevistado y entrevistador teniendo el propósito de conocer a profundidad como es el manejo de las cuentas por cobrar; además, dicha técnica fue elaborada en base a preguntas abiertas y respuesta libres según dimensiones e indicadores de la variable.

Como primer instrumento, se contó con la guía de análisis documental, el cual permitió realizar la evaluación respectiva de la gestión de cuentas por cobrar y liquidez tomando en cuenta información gerencial y estados financieros. Además, toda la información requerida fue suministrada por la organización.

Como segundo instrumento, se utilizó la guía de entrevista, lo cual tuvo la intención de conocer como se viene gestionando las cuentas por cobrar a partir de la percepción del gerente, evaluando el control que se asignan a las cuentas por cobrar enfocado en las condiciones y políticas de crédito que se aplican de manera interna en el giro de negocio.

Validación

Para que los instrumentos puedan ser aplicados a la unidad de estudio se realizó la validación de 3 personas expertos, quienes a través de su experiencia en el campo profesional dieron luz verde considerando los siguientes criterios como es la suficiencia, claridad, coherencia y relevancia de cada instrumento en

concordancia con las variables, dimensiones e indicadores. A la misma vez, estas personas validaron la guía de análisis documental y la guía de entrevista.

3.5. Procedimientos

Considerando todo el proceso de investigación que se realizó, el primer paso fue realizar la solicitud escrita a la empresa para hacer uso del nombre comercial y tener acceso a información contable que fue de utilidad para reconocer la situación en que se encuentren las variables. En este sentido, el primer objetivo específico se resolvió con la aplicación de la guía de análisis documental, pues a partir de ello, se reconoció el nivel ventas al contado y crédito que efectúa la empresa según el giro de negocio; además, se pudo identificar las cuentas incobrables que posee la constructora que afectaron la disponibilidad de efectivo para las actividades operativas del día a día, pues, todo esto se hizo con el propósito de conocer cuál fue el desempeño de la gestión de cuentas cobrar enfocado en la políticas, condición de crédito y la capacidad de recuperar dichos activos exigibles.

De igual manera, para el segundo objetivo específico el instrumento aplicado fue el análisis documental, ello indicó que se aplicó los índices de liquidez en base a los estados financieros de los 2 últimos años, en donde se identificó la variación de aumento o disminución en la capacidad de afrontar las obligaciones a corto plazo de la empresa Michel Corp. SAC. Chota-Cajamarca.

Finalmente, para el tercer objetivo específico se aplicó el instrumento de guía de análisis documental, con el fin de determinar los factores de las cuentas por cobrar que inciden en la liquidez de la empresa en mención.

3.6. Método de análisis de datos

Secuencialmente, el método aplicable para establecer el análisis de los datos fue de forma descriptiva, es decir, los resultados fueron presentados a través de tablas en Excel y flujogramas, de manera que se pueda conocer más a profundidad el estado que se encuentran las variables de investigación. De esta manera, se logró explicar de qué manera incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC. Chota-Cajamarca. Además, se realizó el análisis

comparativo entre los 2 últimos periodos tomando en cuenta los estados financieros reconociendo de esta manera la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

3.7. Aspectos éticos

Tomando en cuenta los principios éticos de investigación, toda información que fue proporcionada por la empresa se tomó de manera confidencial, es decir, que los estados financieros y los resultados que se obtuvieron de la aplicación de los cuestionarios fueron utilizados solo para fines de investigación. Por otra parte, tomó en cuenta el principio de originalidad, es decir, todos aportes teóricos abordados en el estudio en consideración, fueron citados correctamente respetando los derechos de autor aplicando las normas APA Séptima Edición. Y para finalizar, se cumplió con el principio de objetividad, ello hace referencia a la actitud imparcial para analizar el problema a investigar; además, se acató cabalmente las precisiones puestas por la Universidad César Vallejo.

IV. RESULTADOS

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021. Donde los objetivos específicos fueron los siguientes: Evaluar la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021, Analizar la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, del periodo 2020- 2021. Identificar los factores de las cuentas por cobrar que inciden en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota- Cajamarca, del periodo 2020- 2021, cuyos resultados obtenidos en la investigación se muestra a continuación.

4.1. Evaluar la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2020-2021.

Para dar respuesta a este primer objetivo específicos se aplicaron las técnicas de la guía de entrevista y posteriormente la guía de análisis documental, el cual fue dirigido a la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, teniendo como finalidad el poder conocer cuál es el manejo de las cuentas por cobrar, es por esta razón que dicho instrumento fue ejecutado por el gerente quien a través de su gestión y sobre todo experiencia hizo conocimiento del estado real de las políticas y condiciones de crédito de la respectiva área.

RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

Tabla 1.

Resultados de la entrevista de la dimensión políticas de crédito

INDICADOR	PREGUNTAS DE ENTREVISTA	ÁREA DE GERENCIA
Solvencia moral del acreditado	¿Cómo usted verifica si las empresas son solventes antes de cerrar un contrato en servicio de construcción?	Por lo general no se verifica si las empresas con quien contrata la constructora es solvente, sin embargo, esta decisión a veces incide de forma negativa en la recuperación de efectivo producto de hacer contrato cerrado en las fechas establecidas.
	¿Qué acciones toman en cuenta si la empresa llega a tener faltas en las fechas de pago?	La acción que realiza la empresa Michel Corp, es realizar el cobro anticipado del 10% del contrato, estableciendo un control permanente de forma mensual para minimizar el riesgo de incobrabilidad.
Capacidad financiera de pago	¿La constructora prioriza la capacidad financiera de pago de la empresa en contrato? ¿Por qué?	Solo se considera que se cancele el 10% de contrato de construcción antes de dar inicio a las actividades.
	¿Se solicita información de la empresa en contrato sobre el flujo de ingresos y egresos para analizar su capacidad de solvencia? ¿Por qué?	Como fuente de análisis la constructora no solicita ningún tipo de información financiera para identificar la capacidad de pago de la empresa contratante.
Garantías específicas	¿Cuáles son las garantías específicas que solicita la empresa antes de otorgar un servicio de construcción?	Las garantías que solicita la empresa a sus clientes es que deben pagar hasta el primer mes el 10% del contrato estipulado.
	¿Las garantías brindan la seguridad de recuperación de ingresos a la empresa constructora? Explique	La estrategia que da garantía la recuperación de efectivo es la aplicación de estrategias de cobranza y lo que se establece en el contrato.

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de entrevista a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

De acuerdo a las respuestas por cada ítem de la primera dimensión políticas de crédito, la empresa Michel CORP SAC, se ajusta a las decisiones que toma gerencia; además, para poder solventar esta acción se considera que se cancele el 10% del contrato establecido entre ambas partes para dar inicio a la obra. En cuanto el requerimiento de información financiera para poder evaluar la solvencia de los clientes, ello no se realiza. Y para finalizar, las estrategias que da garantía para recuperar de activo exigible es la aplicación de técnicas de cobranza.

Tabla 2.

Resultados de la entrevista de la dimensión condiciones de crédito

INDICADOR	PREGUNTAS DE ENTREVISTA	ÁREA DE GERENCIA
Período del crédito	¿Qué criterios se toma en cuenta para establecer el periodo de crédito en los contratos?	La constructora otorga un calendario de pago a las empresas según el contrato, no obstante, de incumplir en las fechas programadas se procede a procedimientos legales.
Descuentos por pago anticipado	¿Cómo le afecta a la empresa otorgar descuentos por pago anticipado a sus clientes?	La empresa según políticas internas no suele otorgar ningún tipo de descuentos a sus clientes ya que son empresas constructoras que trabaja de distinta manera a diferencia de otros sectores comerciales.
Establecer políticas de crédito	¿Qué políticas de crédito establece la constructora?	La empresa no trabaja en base a políticas de crédito.
Políticas de cobro	¿Qué actividades realiza la empresa para establecer la recuperación de los contratos en 30, 60, 90 y 120 días?	Una de las principales técnicas son las llamadas telefónicas, seguidamente al no tener respuesta de algunos de los clientes se procede a las visitas directas.
Supervisión de los saldos pendientes de cobro	¿Cómo la empresa supervisa los saldos pendientes de cobro?	La supervisión abarca con la base de datos que presentan la empresa según cronograma.

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de entrevista a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

En relación a la presente tabla condición de crédito, la empresa suministra un calendario de pago al cliente con la finalidad de que esté a merced de sus obligaciones con la constructora; además, por ser una empresa de sector construcción bajo estrictas normas no realiza ningún tipo de descuento a sus clientes. En cuanto al tipo de políticas de crédito, la organización no trabaja bajo esta modalidad. Para establecer la recuperación de la prestación del servicio de construcción, se considera la aplicación de estrategias destacando las llamadas telefónicas; no obstante, cuando los deudores no dan respuesta se procede a la cobranza directa, es decir, se realiza la visita a las empresas al cierre de cada mes según la modalidad de contrato.

El procedimiento de cobranza está a responsabilidad por el jefe área, quien a través de su experiencia lleva el control y revisión de los activos exigibles que se producen dentro de un mes para posteriormente consolidarlo en una base datos. De forma inmediata se estructura el reporte de las deudas de las empresas quienes contrata. Además, todo este proceso va de la mano de una revisión y se da conformidad según la facturación.

RESULTADOS DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL

Se obtuvo información documental de la empresa Michel Corp SAC, donde suministraron como es el reporte de cuentas por cobrar, diagrama de flujo, contratos de las obras que se ejecutaron y estados financieros para poder analizar el nivel de liquidez. Todo esto fue analizado y se detalla en el siguiente apartado.

Dimensión: políticas de crédito

En los resultados de acervo documental se tomó en cuenta la presentación por cada indicador con su respectivo sustento que permite conocer cuál es el nivel de gestión del activo exigible.

Indicador: Solvencia moral del acreditado

La organización no dispone de esta información por el motivo de que es una empresa constructora y no del sector comercial o financiero. En este contexto, el proceso es distinto a otros sectores económicos.

Indicador: Capacidad financiera de pago

Tabla 3

Indicador capacidad financiera de pago privado

Descripción	Monto total de contrato	1 a 30 días	%	31 a 60 días	%	61 a 90 días	%	91 a 120 días	%	Más de 120 días	%	Saldo final	Porcentaje de saldo final
Empresa 01	135,233.00	12,500.00	9.24%	15,240.00	11%	27,294.00	20%	25,165.00	19%	-	-	55,034.00	41%
Empresa 02	98,545.00	12,250.00	12.43%	8,300.00	8%	13,045.00	13%	28,169.00	29%	-	-	36,781.00	37%
Empresa 03	85,647.00	10,042.00	11.72%	6,802.00	8%	10,350.00	12%	7,453.00	9%	-	-	51,000.00	60%
Empresa 04	65,739.00	7,520.00	11.44%	4,980.00	8%	40,739.00	62%	-	0%	-	-	12,500.00	19%
Total	385,164.00	42,312.00		35,322.00		91,428.00		60,787.00		-	-	155,315.00	

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Según la presente tabla, se puede observar que la empresa 4 determina mayor capacidad de pago a diferencia de las demás empresas que se estableció un contrato de construcción, esto a causa de poseer los fondos necesarios, es decir determina mayor solvencia evitando que los pagos puedan atrasarse. En cambio, la empresa 4 presenta el menor porcentaje del 19% con un saldo final de S/ 12,500.00, dando lugar a una mala administración de recursos disponibles evitando un eficiente planeamiento; y como consecuencia provoca que no exista suficiente de efectivo. Por lo contrario, la empresa 3 es la que determina la menor capacidad de pago con un saldo pendiente a pagar de 60% que corresponde a S/ 51,000.00. Por otra parte, en relación a los pagos en el primer mes la empresa establece que se cobre el 10% del contrato para dar inicio el servicio de construcción demostrando así que solo la empresa 1 no concretó dicha política.

Tabla 4

Indicador capacidad financiera de pago público

	CONTRATO	PRIMER AVANCE	SEGUNDO AVANCE	TERCER AVANCE	CUARTO AVANCE	SALDO PENDIENTE	%
Municipalidad Provincial de Chota	1,305,164.26	130,516.43	326,291.07	195,774.64	130,516.43	522,065.70	40%

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

El contrato público que se realizó con la Municipalidad Provincial de Chota incurrió una deuda superior a las empresas privadas con un importe de S/

522,065.70, siendo provocado por la falta de funciones especiales de cobranza, pues la capacidad del personal es un factor determinante para ejecutar de manera eficiente los cobros, otro aspecto que no se puede dejar a un lado es el bajo interés de gerencia el brindar un mayor seguimiento y asesoría al responsable de área. Y para finalizar dicho análisis, la empresa carece de una comunicación efectiva siendo un elemento base para los procedimientos de cobranza, convirtiendo una recuperación de la inversión lenta y sobre todo difícil.

Indicador: Garantías específicas

Las garantías son cartas remitidas a los clientes recalcando que se cobrara el 10% del contrato hasta el primer mes, ya que esa es una garantía para la empresa Michel Corp. SAC la cual permitirá que la empresa cuenta con algo estable y así poder ejecutar la obra en curso.

MICHEL CORP SAC

"Año de la Universalización de la Salud"

Chota, 09 de septiembre del 2020.

CARTA N° 007-2020/MCSAC/IT4

Señor: ing. Augusto José Vilca Sangay
Sub Gerente de Obras y Mantenimiento de Infraestructura Pública y Vial

Asunto : PRESENTACION DEL PLAN DE TRABAJO
Referencia :
1) PROCEDIMIENTO ESPECIAL DE SELECCIÓN N°01-2020-MPCH3/CS
2) ITEM 4: Servicio para la ejecución de mantenimiento Periódico y Rutinario de los caminos vecinales: EMP. ca-925 (el verde) – MASINTRANCA. – Numbral – Huayrasitana; Empr. CA – 107(choropampa)- la Paza y Empr. CA- 959- Dv. a puentecilla; EMP CA- 958- Puentecilla

Presente. -

Por medio de la presente me dirijo a Usted para saludarle cordialmente y a la vez hacerle llegar el plan de trabajo correspondiente al **ITEM 4: Servicio para la ejecución de mantenimiento periódico y rutinario de los caminos vecinales: EMP. CA-925 el verde – MASINTRANCA. - Numbral – Huayrasitana, Emp. CA- 107(Choropampa)- la Paza y Emp. CA- 959-Dv. a puentecilla; Emp. CA-958 – Puentecilla.**

La Entidad debe efectuar el pago del 10% del servicio dentro de los diez días calendario siguientes de otorgada la conformidad, siempre que se verifiquen las condiciones establecidas en el contrato para ello, bajo responsabilidad del funcionario competente.

sin otro particular me despido de Usted.

Atentamente;



Interpretación:

Según la presente imagen se puede observar que el contenido que es el nombre de la obra a ejecutar, seguidamente especifica el contenido en el cual aclara que se debe pagar el 10% del monto de la obra hasta el primer mes y finalmente contiene el sello de la empresa Michel Corp. S.A.C. firmado por la gerente de la entidad. Por otra parte, la empresa constructora en el sector público no cuenta con ninguna garantía.

Dimensión: condición de crédito

Indicador: Periodo de crédito

Tabla 5

Indicador periodo de crédito privado

N°	Monto total de contrato	1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 a 120 días	Más de 120 días	Cuentas por cobrar
Empresa 01	135,233.00	12,500.00	15,240.00	27,294.00	25,165.00		55,034.00
Empresa 02	98,545.00	12,250.00	8,300.00	13,045.00	28,169.00		36,781.00
Empresa 03	85,647.00	10,042.00	6,802.00	10,350.00	7,453.00		51,000.00
Empresa 04	65,739.00	7,520.00	4,980.00	40,739.00			12,500.00
Total	385,164.00	42,312.00	35,322.00	91,428.00	60,787.00	-	155,315.00
Porcentaje	100%	10.99%	9.17%	23.74%	15.78%	0.00%	40.32%

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

En la presente tabla se puede observar según el periodo de crédito, la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca mantiene S/ 155,315.00 pendientes por cobrar según cronograma. Este resultado demuestra una baja eficiencia en la recuperación del activo exigible; esto es provocado por los deficientes procesos administrativos y orden de los contratos; además, no se presenta un mayor seguimiento de los compromisos en el pago que adaptaron los clientes privados. No obstante, solo en el tercer mes que corresponde a 61 a 90 días fue donde se recuperó el mayor porcentaje a diferencia de los demás meses comprobando así que la empresa debe dar mayor seguimiento y control aplicando estrategias de cobranza con mayor frecuencia como son las llamadas telefónicas, visitas domiciliarias y en su defecto de no proceder se realiza procesos legales.

Tabla 6

Indicador periodo de crédito público

Municipalidad Provincial de Chota	Avance 1	Avance 2	Avance 3	Avance 4	Avance 5	Pendiente por cobrar
	1,305,164.26	130,516.43	326,291.07	195,774.64	130,516.43	522,065.70
Total	100%	10.0%	25.0%	15.0%	10.0%	40.0%

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Según corresponde a la presente tabla, se evidencia la cobranza según avance por parte de la empresa constructora; no obstante, se registra una baja

eficiencia en la recuperación del activo exigible establecido con la Municipalidad Provincial de Chota por un total de S/ 522,065.70; pues a pesar de haber detectado que la cuenta por cobrar ha pasado la fecha de vencimiento, la empresa no envía la carta donde haga recordar al cliente de sus obligaciones con la empresa. Toda esta acción generar dificultades para recuperar la inversión.

Indicador: descuentos por pago anticipado

La empresa Michel Corp S.A.C. no cuenta con información para este indicador ya que es una empresa constructora y trabaja con clientes privados lo cual solamente presenta su propuesta y el monto cotizado por las obras que desea el cliente, es así que el cliente analiza la propuesta emitida y da una respuesta ya sea favorable o no para la entidad.

Indicador: establecer políticas de crédito

Por ser una empresa constructora no trabaja bajo esta modalidad, las políticas de crédito suelen ser empleado en otros sectores económicos. Por otra parte, los cobros se realizan de acuerdo al avance de obra.

Indicador: políticas de cobro

Tabla 7

Indicador políticas de cobro con empresas privadas

	FECHA DE INICIO	FECHA DE VENCIMIENTO	FECHA DE COBRO DESPUÉS DE CONTRATO	IMPORTE FINAL
EMPRESA 1	16/02/2020	31/07/2020- s/.22,534.00	31/12/2020 - 32,500.00	55,034.00
EMPRESA 2	09/09/2020	28/01/2021 - S/. 15,432.00	17/04/2021 - s/. 21,349.00	36,781.00
EMPRESA 3	13/02/2021	30/07/2021 - S/. 39,450.00	31/12/2021 - S/. 11,550.00	51,000.00
EMPRESA 4	03/04/2021	15/11/2021- S/. 10, 234.00	06/04/2022 - S/ 2,266.00	12,500.00

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Según corresponde a la presente tabla se evidencia que para la primera

empresa tuvo como fecha de vencimiento el 31/07/2020 en la cual solo pago 22,534 por la tanto tuvo una diferencia de 32,500 pendiente para poder cancelar el monto completo de la obra, pero tal cliente canceló fuera de la fecha de 31/12/2020 un monto de S/. 32,500.00, Para la segunda empresa de igual manera cancela el 28/12/2020 un monto de S/. 15,432.00 por lo cual aún queda de diferencia S/. 21,349.00 que este monto lo canceló el día 17/04/2021 fuera de la fecha de contrato; para la empresa 3 canceló el día 30/07/2021 solo S/. 39,459.00 y lo canceló la diferencia S/. 11,550.00 el día 31/12/2021 y la empresa 4 canceló el día 15/11/2021 el monto de S/. 10,234.00 y lo faltante lo llegó a cancelar el día 06/04/2021 el monto de S/. 2,266.00 lo cual esto hace que exista un gran problema ya que los clientes o las empresas no cancelen según la fecha acordada en contrato es por ello que ocasione un problema en cuanto a la liquidez que no es suficiente para hacer frente a sus obligaciones y es por ello que como última opción tenemos que acudir a las entidades financieras a solicitar préstamos, siendo poco beneficioso por los altos intereses.

Tabla 8

Indicador políticas de cobro con empresas públicas

	FECHA DE INICIO	FECHA DE VENCIMIENTO	FECHA DE COBRO DESPUES DE CONTRATO	IMPORTE FINAL
Municipalidad Provincial de Chota	07/08/2020	07/08/2021 - 78,309.00	12/12/2021 - S/ 443,756.70	522,065.70

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Como se observa en la presente tabla, la Municipalidad Provincial de Chota muestra una baja respuesta en sus obligaciones que contrae con la empresa constructora Michel Corp S.A.C. Pues se identificó que la entidad pública ha superado la fecha de vencimiento programado con la constructora cobrando una parte de la deuda después de 2 meses aproximadamente. La causa por el cual la Municipalidad no dio respuesta a dicha obligación es por el deficiente sistema administrativo que se maneja internamente y la bajo aplicación de métodos de cobro como son las cartas que se utilizan para hacer recordar al deudor de los pasivos que contrae con la empresa y otros métodos que lo complementan. En este

contexto, este análisis da lugar a que existe una baja eficiencia en los procedimientos de cobranza que incide en la disponibilidad de activos líquidos dificultando que se recupere en su totalidad de la inversión.

Indicador: supervisión de los saldos pendiente de cobro

Evaluar un diagrama de flujo de los activos exigibles que maneja la empresa constructora Michel Corp. SAC.

Figura 1

Indicador supervisión de los saldos pendiente de cobro



Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental a la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Según la presente figura se evidencia que la empresa contempla una serie de actividades para realizar la supervisión y recuperación del activo exigible producto al contrato realizado. En este sentido, se tiene la participación del jefe y auxiliar de cobranza empleando una ruta de cobro y documentos respectivos, pues cada una de las actividades determina un delimitado tiempo para su ejecución e incluyendo las llamadas telefónicas. Todo esto culmina con el cobro de servicio de construcción.

4.2. Analizar la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, del periodo 2020- 2021.

Para responder el presente objetivo se procedió a establecer el análisis de los estados financieros de la empresa en estudio con la aplicación de ratios de liquidez que se presentan a continuación:

Tabla 9.

Razón corriente

	2020		2021		Variación
Activo corriente	145,586.00		689,423.70		
Pasivo corriente	102,250.00	1.42	668,866.94	1.03	- 0.39

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental de la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

En relación al análisis realizado, la empresa tiene como respaldo de 1.42 de sus activos corrientes para cubrir con todas sus obligaciones a corto plazo; sin embargo, en el siguiente año registró una disminución de 1.03 incurriendo a un resultado no esperado por la constructora. Todo esto refleja que existe un deficiente proceso de cobranzas y la aplicación de políticas de crédito, de modo que la capacidad de cubrir las principales obligaciones corrientes no está siendo correctamente solventada en el periodo de tiempo establecido.

Tabla 10.

Razón Ácida

	2020		2021		Variación
Activo corriente - inventario-gastos pagados por anticipados	142,154.00	1.39	684,223.70	1.02	- 0.37
Pasivo corriente	102,250.00		688,866.94		

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental de la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

Según este indicador financiero demuestra que la empresa tiene como respaldo de 1.39 de sus activos corrientes deduciendo sus existencias para cubrir

con todas sus obligaciones a corto plazo; sin embargo, en el siguiente año registró variación negativa de 1.02 determinado un resultado no esperado por la constructora Michel Corp Todo esto refleja que la empresa tiene problemas en poder pagar los pasivos actuales, debido a que los activos rápidos no están siendo efectivamente manejados como por ejemplo las cuentas corrientes por cobrar, las inversiones a corto plazo etc., asimismo, es debido a la deficiente política de cobro de la empresa.

Tabla 11.

Liquidez Absoluta

	2020		2021		Variación
Efectivo y equivalente de efectivo	86,454.00	0.85	6,843.00	0.01	- 0.84
Pasivo corriente	102,250.00		668,866.94		

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental de la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

De acuerdo al análisis establecido, la empresa tiene como respaldo de 0.85 de sus efectivo y equivalente de efectivo para cubrir con todas sus obligaciones a corto plazo; sin embargo, en el siguiente año registró una disminución de 0.02 incurriendo a un resultado no esperado por la constructora. De tal manera que no se pudieron pagar las obligaciones corrientes con normalidad, dado a que no hay una adecuada supervisión de saldos pendientes de las cuentas por cobrar y la aplicación de políticas de cobro apropiada.

Tabla 12.

Capital neto de trabajo

	2020		2021		Variación
Activo corriente	145,592.00	- 43,342.00	689,423.70	- 20,556.76	-22,785.24
pasivo corriente	102,250.00		668,866.94		

Nota. Datos obtenidos de la aplicación de la guía de análisis documental de la empresa Michel CORP S.A.C.

Interpretación:

La empresa después de cubrir todos sus pasivos corrientes en el primer año cuenta con tan solo S/ 43, 342 para realizar sus principales actividades en el rubro de construcción; no obstante, en el siguiente año la diferencia de sus activos y

pasivo corriente fue menor con un importe de S/ 20,556.76. Con esto podemos afirmar que los resultados no es el esperado por parte de la Constructora reflejando deficiencias con respecto a su solvencia de dinero en efectivo y su capacidad financiera de pago.

Identificar los factores de las cuentas por cobrar que inciden en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota- Cajamarca, del periodo 2020-2021.

Con el análisis realizado al primer y segundo objetivo de investigación se logró identificar que los principales factores:

Factor 01: *deficiente proceso de cobranza* a las empresas privadas y públicas, pues la causa para que dicho proceso no sea totalmente controlado es porque el responsable de área no brinda el debido seguimiento de las deudas que mantienen con sus clientes, por lo que sería pertinente el uso de reportes, gestión de la documentación y empleando una debida planificación. En este contexto, esto provoca la falta de fondos disponibles al no poder recuperar las cuentas pendientes de los contratos según los avances de obra; no obstante, parar poder responder sus obligaciones acudiendo a nuevas fuentes de financiamiento con intereses elevados afectando de manera económica.

Factor 2: *falta de métodos de cobro*, esto hace referencia que la empresa no aplica eficientemente los distintos métodos de cobranza tales como: cartas, llamadas telefónicas y visitas las domiciliarias a los clientes, por lo que es necesario que se ofrezca otras formas de pago que minimice las posibles excusas y faciliten la cobranza efectiva de los contratos. Este factor es generado por la deficiente gestión gerencial el cual se ve reflejado en la presentación de los estados financieros. En este contexto, se explica cada uno de ellos de forma puntual.

En primer lugar, se tiene a las cartas: la empresa en varias oportunidades a pesar de haber detectado que la cuenta por cobrar ha pasado la fecha de vencimiento, hay veces que no se envía una carta, donde se haga recordar al deudor de su obligación que contrae con la empresa. Todo esto genera dificultades para recuperar. En cuanto a llamadas telefónicas, la constructora frecuentemente recibe excusas, pero solo algunas suelen ser razonables de los cuales se realizan

arreglos prorrogando el tiempo de pago; sin embargo, este método no garantiza a un 100% el cobro, pues el tiempo se suele prolongar. Todo esto representa un factor determinante por la falta de liquidez para la empresa.

Factor 3: *falta de formulación de políticas de cobranza.* La gerencia brinda mucha flexibilidad cuando se trata de la recuperación de los activos exigibles, pues esta acción provoca que surjan problemas en flujo de ingresos siendo más específico en el área de tesorería. Esto hace referencia que existe la necesidad de normas que puedan regular este proceso, pues de esta forma se dará mayor rigidez beneficiando la situación económica. La falta de políticas de cobranza incide en la disponibilidad de activos líquidos dificultando que se recupere en su totalidad la inversión realizado en obras tanto públicas y privadas.

Factor 4. *Deficiente control y monitoreo de las cuentas mayores por cobrar.* La empresa constructora al no posee políticas estructuradas y sobre todo bien definidas, existirá una eficiente separación de funciones por parte del personal; demás, esto determina que la cobranza sea poco rigurosa afectando de forma negativa la liquidez.

Factor 5. *Falta de funciones especiales de cobranza.* La capacidad del personal y su constancia es un factor relevante en la ejecución operativa de cobros, pues la causa que determina es el bajo interés de la constructora en brindar un seguimiento y asesoramiento, pues en particular el desconocimiento de técnicas y la mala toma de decisión traducen el cierre de la empresa. Por otra parte, una comunicación efectiva es determinante para el proceso de cobro; sin embargo, la constructora no suele enfocarse en este aspecto lo que hace que la cobranza sea difícil y lenta.

V. DISCUSIÓN

Para el análisis correspondiente a los resultados se aplicaron 2 instrumentos, para la primera variable gestión de cuentas por cobrar se estableció la guía de entrevista al gerente de la empresa Michel Corp. SAC, y para complementar dichos resultados se aplicaron la guía de análisis documental tomando en cuenta la información gerencial. Para la segunda variable liquidez se aplicó de igual forma la guía de análisis documental para analizar el rendimiento tomando en cuenta el estado de situación financiera.

Los instrumentos que formaron parte del proceso investigativo fueron sometidos a la validez de contenido a través del juicio de 3 expertos, quienes dieron su respectiva observación y su punto de vista para obtener resultados positivos. A la vez para poder desarrollar esta tesis para la obtención de información tuvimos algunas limitaciones al momento de recopilar la información por cada indicador, pero felizmente se logró desarrollar de la mejor manera gracias a la ayuda de la administradora de la empresa en mención.

A la misma vez se cuenta con el primer objetivo específico que es evaluar la gestión de cuentas por cobrar Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca 2020 – 2021 en la cual se logró identificar que existe una baja eficiencia en la recuperación de las cuentas por cobrar que mantiene la empresa constructora con sus clientes privados y públicos, pues todo esto fue generado por falta de funciones especiales de cobranza incluyendo el bajo interés de gerencia al no brindar un mayor seguimiento y asesoramiento al responsable de área. Por otra parte, a pesar de poseer de estrategias de cobro la empresa no brinda su correcta aplicación.

A razón de ello se tiene al autor Farfán-Peña (2014), quien explica que la gestión de cuentas por cobrar es una sucesión de procedimientos que administra las ventas que se generan al crédito a clientes considerándose como derechos exigibles a través del tiempo. De igual manera, Gonzales y Sanabria (2016), es una sucesión de procedimiento que una organización administra todas sus ventas que realizaron a sus usuarios externos bajo la modalidad al crédito, dicha gestión establece un

tiempo estimado para poder ser recuperado en efectivo y culmine el ciclo económico.

Tal como concluye Okoth et al. (2021), en su artículo científico, que la gestión de cuentas por cobrar es muy relevante para las organizaciones que suelen trabajar bajo la modalidad de ventas al crédito. Es por esta razón que se debe de disponer de instrumentos que permitan la recuperación de dicha inversión, ya que de lo contrario será muy perjudicial en términos económicos y financieros. De igual manera hicieron referencia que una inadecuada gestión de cuentas por cobrar genera un efecto negativo en el desempeño de las empresas.

A lo mencionado en el anterior párrafo, es relevante resaltar que para poder mejorar la gestión de las cuentas por cobrar es pertinente establecer un correcto procedimiento de cobros, haciendo de que se cumplan eficientemente los objetivos, y que las actividades que se ejecuten sean totalmente transparentes y sobre todo precisas.

Con respecto al segundo objetivo que es analizar la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, del periodo 2020- 2021. Se determinó que la empresa constructora presenta un respaldo económico frente a sus obligaciones a corto plazo; sin embargo, no es del todo suficiente siendo generado por el deficiente proceso de cobranza que se ejecuta, esto incluye de tal forma a la inadecuada supervisión de los datos que están pendientes.

A razón de ello Rusdiyanto et al. (2019), señala que la liquidez es la disposición que presenta una organización en relación a sus activos más líquidos para afrontar deudas a corto plazo. De igual forma, Nishihara y Shibata (2021), es la habilidad financiera que caracteriza una empresa para poder liquidar sus pasivos sin incumplir las fechas pactadas. De igual forma, también se le reconoce como solvencia general de las empresas para finalizar deudas internas y externas.

Así mismo se contrasta con lo que dice Nicolov et al. (2018), en su artículo donde refiere que la liquidez es influenciada por la eficiente administración de los activos circulantes, esto hace referencia que el resultado va a depender como se gestionan

los recursos, así como la empresa puede obtener indicadores positivos también puede encontrarse en un riesgo alto por la baja solvencia.

En este sentido se coincide con Nicolov et al (2018), pues para que una empresa determine una buena capacidad de pago es relevante administrar eficientemente los activos corrientes, pues estos recursos cumplen un papel importante en el sector empresarial para el desarrollo.

Con respecto al tercer objetivo específico que es identificar los factores de las cuentas por cobrar que inciden en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, del periodo 2020- 2021. Se direccionan al deficiente proceso de cobranza a las empresas privadas y públicas, falta de métodos de cobro, falta de formulación de políticas de cobranza y deficiente control de las cuentas mayores por cobrar y la falta de funciones especiales de cobranza, estos aspectos vienen incidiendo de forma negativa en la capacidad de pago en la constructora en poder cubrir sus pasivos a corto plazo.

A razón de ello Jindal et al. (2017), señala que la administración de las cuentas por cobrar es muy relevante para cualquier tipo de empresa. Las ventas en modalidad de crédito es una estrategia de supervivencia imprescindible en un mercado competitivo.

De esta forma se contrasta con lo que dice Vázquez et al. (2021), en su artículo determinaron que la falta de métodos de cobranza provoca que exista una baja recuperación de los créditos, esto hace referencia que el nivel de cobros no fue eficiente afectando la parte económica. De igual manera, Gitahi et al. (2020), resaltan que el principal factor que incide en la liquidez son los procedimientos de cobranza deficientes, siendo determinado a partir del incremento de la cartera vencida que no llegó a recuperarse en el tiempo promedio.

En relación a lo mencionado, es preciso resaltar que existe una deficiente administración y aplicación de métodos de cobranza son factores determinantes que inciden en la liquidez.

De esta manera se acepta la hipótesis de investigación que es la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa en mención, esto es debido a que la

constructora no logra recuperar sus cuentas pendientes generando una baja liquidez en la entidad

VI. CONCLUSIONES

1. Al establecer la evaluación de la gestión de cuentas por cobrar, se identificó que la empresa constructora muestra una alta ineficiencia en los procesos de cobranza y falta de estrategias. Si bien es cierto se envían cartas y se realizan llamadas telefónicas a los clientes públicos y privados, pero no se logra recuperar las cuentas pendientes producto a los contratos que establece con estas empresas, lo que genera que se conviertan en cuentas incobrables perjudicando económica y financieramente a la organización.
2. Al analizar la liquidez en la empresa constructora Michel Corp. SAC, se logró identificar que existe una variación negativa en los dos últimos años en la razón corriente y liquidez absoluta, demostrando que existen problemas para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo cual dependen en gran medida por las cuentas por cobrar que mantiene, pues la baja eficiencia en la recuperación de las cuentas pendiente es un factor que viene provocando resultados económicos y financieros poco aceptables para la empresa.
3. Se logró identificar que los factores que inciden en la liquidez en la empresa constructora Michel Corp. SAC; fueron deficiencia en los procedimientos de cobranza a las empresa públicas y privadas, falta de estrategias de cobro, la necesidad de que se formulen políticas en la recuperación de las cuentas pendientes. De igual manera, se registran un bajo control y monitoreo de las cuentas mayores. En este contexto, estos aspectos vienen incidiendo de forma negativa en la capacidad de pago en la constructora en poder cubrir sus pasivos a corto plazo.

VII. RECOMENDACIONES

1. Al gerente de la empresa Michel Corp. SAC., se sugiere tener un mayor enfoque en la gestión de cuentas por cobrar mejorando la eficiencia en los procesos y sobre todo a la aplicación de estrategias de cobranza. De igual manera, brindar la debida capacitación al personal tanto nuevo como antiguo con la finalidad de que pueda tomar decisiones y medidas de gestión al presentar problemas de baja recuperación de la inversión realizada. En este sentido, con una mayor exigencia y cumplimiento de las políticas de la constructora se logrará obtener indicadores de liquidez positivos.
2. Al gerente de la constructora, establecer análisis financieros de forma trimestral con la finalidad de tener el suficiente conocimiento del nivel de liquidez y de esta forma tomar mejores decisiones para mantener el desempeño económico dentro de este sector.
3. Se sugiere al gerente tomar en cuenta los factores que inciden en la liquidez, la que de esta forma la constructora determinará una mayor eficiencia en la recuperación de las cuentas pendientes. De igual manera, optimizar las estrategias de cobranza con la finalidad de maximizar su rendimiento.
4. Se sugiere a los estudiantes de la carrera de contabilidad realizar investigaciones relacionados a la gestión de cuentas por cobrar, esto con la intención de poder contribuir a la solución de los problemas en la recuperación de las cuentas exigibles y genere un efecto positivo en la liquidez logrando mejorar la capacidad de pago en las empresas en estudio.

REFERENCIAS

- Álvarez-Cuccia, S. (01 de abril de 2019). Análisis de la relevancia de la diversificación financiera y operativa en la rentabilidad de empresas constructoras en Cataluña (2005-2016). *Tec. Empresarial Finanzas*, 14(1), 54 –70. <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v14n1/1659-3359-tec-14-01-54.pdf>
- Apaza Meza, M. (2017). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Instituto Pacifico SAC.
- Arias Odón, F. (2012). *El proyecto de investigación*. EDITORIAL EPISTEME. https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION
- Atmowardoyo, H. (01 de enero de 2018). Research Methods in TEFL Studies: Descriptive Research, Case Study, Error Analysis, and R & D. *Journal of Language Teaching and Research*, 9(1), 198–294. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17507/jltr.0901.25>
- Belloso, L., Fernández, N., y Álvarez, D. (02 de marzo de 2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia*, 6(1), 81–99. <https://doi.org/https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Belotto, M. (11 de abril de 2018). Data Analysis Methods for Qualitative Research: Managing the Challenges of Coding, Interrater Reliability, and Thematic Analysis. *The Qualitative Report*, 23(11), 2622-2633. <https://nsuworks.nova.edu/tqr/vol23/iss11/2>
- Birrell, C. (16 de Julio de 2020). Teaching Sample Survey Design—A Project Using a Virtual Population. *Journal of Statistics Education*, 28(2), 165–174. <https://doi.org/doi:https://doi.org/10.1080/10691898.2020.1780173>
- Bitter, C., Ngabirano, A., Simon, E., & Taylor, D. (13 de agosto de 2020). Principles of research ethics: A research primer for low- and middle-income countries. *African Journal of Emergency Medicine*, 10, 125–129. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.afjem.2020.07.006>
- Farfán Peña, SA (2014). *Finanzas I*. CEPMA-PROESAD. <https://www.coursehero.com/file/30260340/09-Finanzas-I-1pdf/>
- Fauzi, A., & Wahyu, P. (09 de Julio de 2018). Research methods and data analysis techniques in education articles published by Indonesian biology educational

- journals. *Indonesian Journal of Biology Education*, 4(2), 123–134. <https://doi.org/https://doi.org/10.22219/jpbi.v4i2.5889>.
- Fernández, C., Hernández, R., y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE CV. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la investigación*. Universidad Continental.
- Gardi, V., Arroyo, G., y Moreno, R. (03 de marzo de 2021). Análisis de los intereses moratorios en una empresa constructora. *INNOVA Research Journal*, 6(2), 196–208. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n2.2021.1621>
- Gitahi, M., Kiprotich, I., & Kipyego, L. (12 de diciembre de 2020). Management Of Accounts Receivable And Financial Performance Of Manufacturing Firms Listed In Nairobi Stock Exchange, Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 10(2), 513–523. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.10.12.2020.p10858>
- Gómez, A., y Morales, D. (03 de marzo de 2016). Análisis de la Productividad en la Construcción de Vivienda basada en Rendimientos de Mano de Obra. *INGE CUC*, 12(1), 21–31.
- Gonzales, E., y Sanabria, S. (03 de marzo de 2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista Científica de Contabilidad*, 3(1), 59–74. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>
- Gutiérrez-Janampa, J., y Tapia-Reyes, J. (04 de abril de 2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 3(1), 9–32.
- Hamed, T. (14 de febrero de 2016). Sampling Methods in Research Methodology; How to Choose a Sampling Technique for Research. *International Journal of Academic Research in Management (IJARM)*, 5(2), 18–27. http://elvedit.com/journals/IJARM/wp-content/uploads/Sampling-Method-in-Research-Methodology_-How-to-Choose-a-Sampling-Technique-for-Research.pdf
- Hendrik Wenno, I. (07 de abril de 2015). The Correlation Study of Interest at Physics and Knowledge of Mathematics Basic Concepts towards the Ability to Solve Physics Problems of 7th Grade Students at Junior High School in Ambon

- Maluku Province, Indonesia. *Education Research International*, 13, 1–7.
<https://doi.org/10.1155/2015/396750>
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Mc Graw Hill Education.
- Instituto Nacional de Estadística. (2017). *Construction and Housing, Building Construction Statistics*.
- Izar, J., e Ynzunza, C. (04 de abril de 2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 13(24), 47–62.
- Jindal, D., Simran, J., & Vartika, J. (10 de abril de 2017). Effect of Receivables Management on Profitability: A Study of Commercial Vehicle Industry in India. *International Journal of Applied Sciences and Management*, 2(2), 246–255.
- Kontus, E., & Mihanovic, D. (09 de julio de 2019). Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3253–3271.
<https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1660198>
- Kozarević, E., Mustafagić, A., & Softić, A. (10 de abril de 2017). Bosnia and Herzegovina Liquidity Institutions and their Influence on Outreach of Commercial Transactions with Small and Medium Companies. *TEM Magazine*, 6(3), 629–636. <https://doi.org/10.18421/TEM63-27>
- López, J., Vidal, Z., y Castañeda, F. (15 de abril de 2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la Liquidez de las Compañías Constructoras. *Revista Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 94.
- Munene, F., & Tibbs, C. (03 septiembre de 2018). Accounts receivable management and financial performance of Embu Water and Sanitation Company Limited, Embu County, Kenya. *International Academic Journal of Economics and Finance*, 3(2), 216–240.
http://www.iajournals.org/articles/iajef_v3_i2_216_240.pdf
- Ñaupas, H. (2018). *Metodología de la investigación: cuantitativo, cualitativo. Redacción de la tesis*. Ediciones de la U.
- Nicolov, B., Schmid, L., & Steri, R. (03 de abril de 2018). Dynamic corporate liquidity. *Journal of Financial Economics*, 132, 79–102.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.06.018>

- Nishihara, M., & Shibata, T. (01 de febrero de 2021). The effects of asset liquidity on dynamic sell-out and bankruptcy decisions. *European Journal of Operational Research*, 2021(288), 1017–1035. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2020.06.031>
- Okoth, G., Agusioma, N., & Wafula, F. (31 de Agosto de 2021). Effect of Accounts Receivable Management on Financial Performance of Chartered Public Universities in Kenya. *International Journal of Current Aspects in Finance, Banking and Accounting*, 3(1), 73–83. <https://doi.org/https://doi.org/10.35942/ijcfa.v3i1.182>
- Pratap, R., Singh, R., & Prashant, M. (10 de mayo de 2021). Does managing customer accounts receivable impact customer relationships, and sales performance? An empirical investigation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>
- Quiroz, D., Barrios, R., y Villafuerte, A. (27 de diciembre de 2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista nor oriental, 2020. *Revista de Investigación Del Departamento Académico de Ciencias Contables*, 7(10). <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>
- Reswanda, I. (15 de abril de 2021). Accounts receivable management at pt sarana metal Indah in surabaya. *Jurnal Terapan Manajemen Dan Bisnis*, 7(2), 115–125.
- Rosaroso, P., & Rufina, C. (03 de junio de 2015). Using reliability measures in test validation. *European Scientific Journal June*, 11(8), 369–377. https://www.researchgate.net/publication/295478607_USING_RELIABILITY_MEASURES_IN_TEST_VALIDATION
- Rusdiyanto, D., Agustia, D., Soetedjo, S., & Septiarini, D. (14 de noviembre de 2019). Effects of Sales, Receivables Turnover, and Cash Flow on Liquidity. *Preprints*, 1–8. <https://doi.org/10.20944/preprints201911.0175.v1>
- Sabchevo, G. (05 de julio de 2018). Accounts Receivable Management as Part of the Entity's Financial Management. *Zvestia Journal of the Union of Scientists - Varna*, 7(2), 125–132.
- Shang, C. (03 de junio de 2020). Trade credit and stock liquidity. *Journal of Corporate Finance*, 62, 1–24. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101586>

- Tequen, R., y Yangua, N. (2020). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa Constructora, Chiclayo* [Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UN https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61492/Teque_ARB-Yangua_CN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tweneboat, E., & Ndebugri, H. (2017). Account receivable management across Industrial sectors in Ghana: analyzing the economic effectiveness and efficiency (Munich Per). *Munich Personal RePEc Archive*.
- Umair, M. (07 de diciembre de 2018). Research Fundamentals: Study Design, Population, and Sample Size. *Undergraduate Research in Natural and Clinical Science and Tecnology (URNCST) Journal*, 2(1), 1–7. <https://doi.org/10.26685/urncst.16>
- Vázquez, C., Terry, O., Huamán, M., & Cerna, C. (01 de noviembre de 2021). Liquidity and accounts receivable ratios: comparative analysis of companies in the dairy sector trading in the bolsa de valores de Lima. *Revista Científica “Visión de Futuro,”* 25(2), 215–224. <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.en>
- Win, K. (27 de septiembre de 2018). Accounts receivable overdue and market dynamics: a case study. *Central European Review of Economics and Management*, 2(3), 7–41. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29015/cerem.678>

ANEXOS

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Gestión de cuentas por cobrar	Según Farfán Peña (2014), es una sucesión de procesos donde se administra las ventas al crédito que realiza la empresa a sus clientes; asimismo, todos estos determinan derechos exigibles. Las ventas al crédito producen cuentas por cobrar donde el comprador de forma simultánea realiza el pago por la adquisición del bien o servicio percibido en un tiempo determinado.	Para evaluar la gestión de cuentas por cobrar se empleará el guía de entrevista y análisis documental teniendo en cuenta las siguientes dimensiones.	Política de crédito	Solvencia moral del acreditado	Razón
				Capacidad financiera de pago	
				Garantías específicas	
			Condición de crédito	Período del crédito	
				Descuentos por pago anticipado	
				Establecer políticas de crédito	
				Políticas de cobro	
Supervisión de los saldos pendientes de cobro					
Liquidez	Apaza Meza (2017), los índice financiero de liquidez se utilizan para valorar la suficiencia que presentan las compañías para responder sus obligaciones que determinan a corto plazo; de esta manera, se puede incidir a una deducción en relación a la solvencia actual y la habilidad de poder conservar solvencia en situaciones adversas.	Para evaluar la liquidez se empleará el análisis documental, teniendo en cuenta las dimensiones propuestas	Capital neto de trabajo	Capital neto de trabajo = Activo corriente – Pasivo Corriente	Razón
			Razón corriente	Ratio corriente= Activo corriente / Pasivo corriente	
			Razón ácida	Ratio de prueba ácida= Activo corriente - Inventario – gastos pagados por anticipado / Pasivo corriente	
			Liquidez absoluta	Liquidez absoluta = Efectivo y Equivalente de Efectivo/ Pasivo Corriente	

Instrumentos de recolección de datos

Guía de entrevista



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

El presente instrumento tiene como propósito evaluar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca. La información obtenida fue manejada con confidencialidad. Por lo cual se le solicita que responda las siguientes interrogantes de forma sincera y asertiva.

Entrevistado:

Lic. Deysi Liliana Rojas Tarrillo

Fecha:

.....

Dimensión 1: políticas de crédito

1. ¿Cómo usted verifica si las empresas son solventes antes de cerrar un contrato en servicio de construcción?

Respuesta:

2. ¿Qué acciones toman en cuenta si la empresa llega a tener faltas en las fechas de pago?

Respuesta:

3. ¿La constructora prioriza la capacidad financiera de pago de la empresa en contrato? ¿Por qué?

Respuesta:

4. ¿Se solicita información de la empresa en contrato sobre el flujo de ingresos y egresos para analizar su capacidad de solvencia? ¿Por qué?

Respuesta:

5. ¿Cuáles son las garantías específicas que solicita la empresa antes de otorgar un servicio de construcción?

Respuesta:

6. ¿Las garantías brindan la seguridad de recuperación de ingresos a la empresa constructora? Explique

Respuesta:

Dimensión 2: condición de crédito

7. ¿Qué criterios se toma en cuenta para establecer el periodo de crédito en los contratos?

Respuesta:

8. ¿Cómo le afecta a la empresa otorgar descuentos por pago anticipado a sus clientes?

Respuesta:

9. ¿Qué políticas de crédito establece la constructora?

Respuesta:

10. ¿Qué actividades realiza la empresa para establecer la recuperación de los contratos en 30, 60, 90 y 120 días?

Respuesta:

11. ¿Cómo la empresa supervisa los saldos pendientes de cobro?

Respuesta:

Instrumento de recolección de datos

Guía de análisis documental

Variable gestión de cuentas por cobrar

Empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2021

Variables	Dimensiones	Indicadores	Documentación a evaluar	Pretende medir
Gestión de cuentas por cobrar	Política de crédito	<ul style="list-style-type: none">▪ Solvencia moral del acreditado.▪ Capacidad financiera de pago.▪ Garantías específicas	<ul style="list-style-type: none">▪ Requerimiento de la empresa para otorgar crédito▪ Informes de flujo de caja del cliente para acreditar un crédito▪ Manual de Organización de Funciones	Comprobar si la empresa aplica políticas de crédito para minimizar riesgos de incobrabilidad.
	Condición de crédito	<ul style="list-style-type: none">▪ Período del crédito▪ Descuentos por pago anticipado▪ Establecer políticas de crédito▪ Políticas de cobro▪ Supervisión de los saldos pendientes de cobro	<ul style="list-style-type: none">▪ Base de datos de cuentas por cobrar de los 2 últimos años de empresa▪ Reporte de los clientes con pagos atrasados.<ul style="list-style-type: none">- 1 a 30 días.- 31 a 60 días- 61 a 90 días.- 91 a 120 días.- Más de 120 días▪ Base de datos de cuentas castigadas.	Evaluar los saldos en cuentas por cobrar que maneja la empresa y analizar las causas de la baja recuperación del servicio al crédito.

Guía de análisis documental

Variable liquidez

Empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2021

Variables	Dimensiones	Indicadores	Documentación a evaluar	Pretende medir
Liquidez	Capital neto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$ 	Los documentos a evaluar serán los estados financieros Estado de situación financiera y estado integral de los 2 últimos periodos.	Analizar los índices de liquidez comprobando la situación actual de la empresa constructora en relación a la capacidad de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.
	Razón corriente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\text{Ratio corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ 		
	Razón ácida	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario} - \text{gastos pagados por anticipado}}{\text{Pasivo corriente}}$ 		
	Liquidez absoluta	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$ 		

Validez de los instrumentos



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Gestión de cuentas por cobrar

MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia*				Relevancia*				Claridad*				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Políticas de Crédito													
1	¿Cómo usted verifica si las empresas son solventes antes de cerrar un contrato en servicio de construcción?				X				X				X	
2	¿Qué acciones toman en cuenta si la empresa llega a tener faltas en las fechas de pago?				X				X				X	
3	¿La constructora prioriza la capacidad financiera de pago de la empresa en contrato? ¿Por qué?				X				X				X	
4	¿Se solicita información de la empresa en contrato sobre el flujo de ingresos y egresos para analizar su capacidad de solvencia? ¿Por qué?				X				X				X	
5	¿Cuáles son las garantías específicas que solicita la empresa antes de otorgar un servicio de construcción?				X				X				X	
6	¿Las garantías brindan la seguridad de recuperación de ingresos a la empresa constructora? Explique				X				X				X	
	Condición de Crédito													



7	¿Qué criterios se toma en cuenta para establecer el periodo de crédito en los contratos?			X				X				X	
8	¿Cómo le afecta a la empresa otorgar descuentos por pago anticipado a sus clientes?			X				X				X	
9	¿Qué políticas de crédito establece la constructora?			X				X				X	
10	¿Qué actividades realiza la empresa para establecer la recuperación de los contratos en 30, 60, 90 y 120 días?			X				X				X	
11	¿Cómo la empresa supervisa los saldos pendientes de cobro?												

Observaciones: NINGUNA _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Efraín Vásquez Ríos. DNI: 42359126.

Especialidad del validador: Finanzas (Ejecutivo de Créditos).

Nº de años de Experiencia profesional: 10 Años.

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Chiclayo 04 de julio del 2022



Mg. CPC. Efraín Vásquez Ríos
MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

Firma del Experto Informante.

Especialidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Escobedo Apestequi Franklin Macdonald DNI: 08257238

Especialidad del validador: Metodólogo

Nº de años de Experiencia profesional: 35 años

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Metodología de Investigación Científica



Observaciones: **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Ricardo Rafael Diaz Calderón **DNI:** 45738224

Especialidad del validador: Contrataciones del Estado

N° de años de Experiencia profesional: 5 años desde la colegiatura

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

07 de Julio del 2022



CPC Ricardo Rafael Diaz Calderón
MAT 02 8081

Firma del Experto Informante.
Especialidad

Carta de autorización

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo, Deysi Liliana Rojas Tarrillo identificado con DNI 47369261 en mi calidad de Gerente General en el área de Contabilidad de mi empresa MICHEL CORP S.A.C. con R.U.C. N° 20602732372, ubicada en la ciudad de Chota.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor (ta.) **SOFIA DEL ROCIO CAMPOS TARRILO**

Identificado(s) con DNI N° 75593366 de la Carrera profesional de Contabilidad, para que utilice la siguiente información de la empresa:

Estados Financieros, Reportes Tributarios, Planillas de Personal y Contratos de obra, entre otra información que pueda hacer de utilidad en el proceso de investigación.

con la finalidad de que pueda desarrollar su Informe estadístico, Trabajo de Investigación, Tesis, para optar al grado de Bachiller, o Título Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.

MICHEL CORP S.A.C.

DEYSI LILIANA ROJAS TARRILLO
GERENTE GENERAL

Firma y sello del Representante Legal

DNI: 47369261

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Informe 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: 75593366

Estados financieros

MICHEL CORP S.A.C. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Al 31 de diciembre del 2020, 2021 (Expresado en nuevos soles)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2020	2021
	S/.	S/.
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/86,460	S/6,843
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	S/55,700	S/155,315
Servicios y otros contratados por anticipado	S/0	S/0
Mercaderías	S/3,432	S/5,200
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/145,592	S/167,358
ACTIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, maquinarias y equipos	S/100,317	S/180,681
Activo diferido	S/0	S/0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/100,317	S/180,681
TOTAL ACTIVOS	S/245,909	S/348,039
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO CORRIENTE		
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	S/17,220	S/22,768
Remuneraciones y participaciones por pagar	S/0	S/0
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	S/0	S/20,500
Obligaciones financieras	S/85,030	S/103,533
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/102,250	S/146,801
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	S/0	S/0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/0	S/0
TOTAL PASIVO	S/102,250	S/146,801
PATRIMONIO NETO		
Capital	100,000.00	100,000.00
Resultados acumulados	-	43,659.00
Utilidad de ejercicio	43,659.00	57,578.76
Total Patrimonio Neto	143,659.00	201,237.76
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/245,909	S/348,039

MICHEL CORP S.A.C.

DEYSI LILIANA ROJAS TARRILLO
 GERENTE GENERAL


JORGE DAVID FERNANDEZ GASTELO
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MAT 04-3818

MICHEL CORP S.A.C.
ESTADO INTEGRAL POR FUNCIÓN
Al 31 de diciembre de 2020, 2021
(Expresado en nuevos soles)

	2020	2021
VENTAS	613,191	1,502,134
Costo de ventas	535,300	1,401,671
Utilidad bruta	77,891	100,463
Gastos de Ventas	0	0
Gastos de Administración	29,381	18,791
Otros ingresos	0	0
Otros ingresos (proyectos)	0	0
Otros gastos	0	0
Otros gastos (Proyectos)	0	0
Ingresos financieros	0	0
Gastos financieros	0	0
Desc.to., rebajas y bonif. Obtenidas	0	0
Total otros ingresos y egresos	48,510	81,672
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	48,510	81,672
Participación de utilidades		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	48,510	81,672
Impuesto a la Renta	4,851	24,093
UTILIDAD DEL EJERCICIO	43,659	57,579

MICHEL CORP S.A.C.
DEYSI LIZBARRA PÉREZ TABARILLO
GERENTE GENERAL


JORGE DAVID FERNÁNDEZ GASTELO
CENTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 94-3819



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, LILIANA DEL CARMEN SUAREZ SANTA CRUZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Michel Corp. SAC Chota-Cajamarca, 2022", cuyo autor es CAMPOS TARRILLO SOFIA DEL ROCIO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 13.00%, 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.

CHICLAYO, 30 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
LILIANA DEL CARMEN SUAREZ SANTA CRUZ DNI: 41837348 ORCID: 0000-0003-2560-7768	Firmado electrónicamente por: LDSUAREZS el 12- 12-2022 16:41:30

Código documento Trilce: TRI - 0463988