



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Valores comerciales cobrables y capacidad para enfrentar
obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo,
2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Guevara Rojas, Renzo Sebastian (orcid.org/0000-0001-8628-3926)

ASESOR:

Mg. C.P.C. Huaman Almonacid, Genrry Smith (orcid.org/0000-0001-7610-4744)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TRUJILLO – PERÚ

2023

Dedicatoria

El presente estudio va dedicado especialmente a mis padres, por ser quienes me han apoyado en todo el proceso de mi formación académica y por inculcar en mi formación, valores, principios y todas las atenciones necesarias para llegar a ser una persona de bien y ayudarme a alcanzar mi meta de ser un profesional de calidad.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecer a Dios por cuidar de mí y mi familia, porque sin él nada sería posible, por derramar sus bendiciones y permitir que esto sea posible.

A mis padres, por apoyarme en todo este proceso formativo, por brindarme su amor, cariño, valores y transmitirme los principios morales para llegar a alcanzar mis metas y lograr ser una persona y profesional con calidad humana.

A mi docente, quien me guio y transmitió los conocimientos necesarios para afrontar adecuadamente este proyecto de investigación, y por motivarme en el desarrollo del mismo.

Declaratoria de autenticidad del asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, HUAMAN ALMONACID GENRRY SMITH, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Valores comerciales cobrables y capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022", cuyo autor es GUEVARA ROJAS RENZO SEBASTIAN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, 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.

TRUJILLO, 27 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GENRRY SMITH HUAMAN ALMONACID DNI: 22995765 ORCID: 0000-0001-7610-4744	Firmado electrónicamente por: GHUAMAN22 al 09- 12-2023 22:32:05

Código documento Trilce: TRI - 0667642

Declaratoria de originalidad del autor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, GUEVARA ROJAS RENZO SEBASTIAN estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Valores comerciales cobrables y capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
RENZO SEBASTIAN GUEVARA ROJAS DNI: 73534802 ORCID: 0000-0001-8628-3926	Firmado electrónicamente por: RGUEVARAROS el 27- 11-2023 17:07:20

Código documento Trilce: TRI - 0667643

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad del autor	v
Índice de contenidos.....	v
Índice de tablas.....	vii
Resumen	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos	15
3.6. Método de análisis de datos	15
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES.....	28
VII. RECOMENDACIONES	30
REFERENCIAS.....	31
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 Listado de expertos.....	15
Tabla 2 Resultados de evaluación de la variable valores comerciales cobrables	17
Tabla 3 Resultados de evaluación de la dimensión 1: política de créditos	18
Tabla 4 Resultados de evaluación de la dimensión 2: proceso de cobranzas	18
Tabla 5	19
Tabla 6 Resultados de evaluación de la variable capacidad para afrontar obligaciones financieras	19
Tabla 7 Cálculo de la dimensión 1: ratio de liquidez general	20
Tabla 8 Cálculo de la dimensión 2: ratio de prueba defensiva.....	21
Tabla 9 Cálculo de la dimensión 3: ratio de capital de trabajo	21
Tabla 10 Resultados del análisis de la variable valores comerciales cobrables y variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras	22

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo principal analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022. Investigación de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, descriptivo de corte transversal. En los resultados se evidenció que la variable 1 obtuvo una calificación de 13 puntos, que corresponde a un nivel regular respecto a la gestión de las cuentas por cobrar, producto de encontrarse algunas deficiencias en el cumplimiento de las políticas de créditos, en el proceso de cobranzas, y en la implementación de estrategias preventivas para afrontar posibles situaciones de morosidad; en cuanto a la variable 2, se promedió un resultado regular, obteniendo 1.82 en el ratio de liquidez general, 0.81 en el ratio de prueba defensiva y 83,145.00 unidades monetarias en el ratio de capital de trabajo. Se concluye, que una adecuada gestión de los valores comerciales cobrables debe ir acorde con la evaluación de los indicadores financieros de liquidez; siendo importante para la toma de decisiones, a fin de establecer el nivel de rendimiento que puedan generar los activos exigibles y corrientes, en consecuencia, establecer estrategias de valores comerciales cobrables, para el cumplimiento de objetivos financieros.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, gestión de cobranza, liquidez, ratios financieros.

Abstract

The main objective of this research was to analyze the collectible commercial values and the ability to face financial obligations of a company in the city of Trujillo, 2022. Applied research, quantitative approach, non-experimental, descriptive cross-sectional design. The results show that variable 1 obtained a rating of 13 points, which corresponds to a regular level with respect to the management of accounts receivable, as a result of finding some deficiencies in compliance with credit policies, in the process of collections, and in the implementation of preventive strategies to face possible situations of delinquency; Regarding variable 2, a regular result was averaged, obtaining 1.82 in the general liquidity ratio, 0.81 in the defensive test ratio and 83,145.00 monetary units in the working capital ratio. It is concluded that adequate management of collectible commercial values must be consistent with the evaluation of financial liquidity indicators; being important for decision making, in order to establish the level of performance that demandable and current assets can generate, consequently, establish strategies for collectible commercial values, for the fulfillment of financial objectives.

Keywords: Accounts receivable, collection management, liquidity, financial ratios.

I. INTRODUCCIÓN

En un mundo empresarial globalizado y competitivo, la elaboración y análisis de Estados Financieros es un factor muy importante en la vida financiera y contable de una organización, el cual puede definir el bienestar y futuro de la misma, considerándose un aspecto crucial, en un entorno donde las empresas buscan posicionar su marca en el mercado. En este contexto, un aspecto importante es el activo con el que puede contar una organización; siendo este, el objeto del presente estudio, analizar los activos corrientes incidiendo en los valores comerciales cobrables y el grado de liquidez disponible para el cumplimiento de obligaciones financieras a corto plazo.

Un factor determinante respecto a la liquidez de una empresa, se encuentra constituido por los valores comerciales cobrables, siendo que estas representan cantidades de dinero que la empresa tiene derecho a recibir de sus deudores, en tiempo futuro (Insapillo et al., 2021). Con esta premisa, es evidente que es un recurso muy importante ya que puede dotar de dinero de disponibilidad inmediata a la organización; y, en caso se gestione adecuadamente los créditos, agilizarlas si la situación financiera lo requiere. Por otra parte, se puede incurrir en deficiencias de liquidez en caso aumente el periodo de tiempo en ser cobradas o en situaciones de riesgo de incobrabilidad, debido a un inadecuado seguimiento y gestión de las mismas.

Internacionalmente, se observó que las pequeñas y medianas organizaciones con fines de lucro buscan la implementación de acciones que coadyuven a la mejora de las operaciones, debido a los constantes cambios en el entorno, siendo un aspecto importante, las ventas al crédito, los cuales representan un factor determinante que ayuda a mejorar el rendimiento empresarial (Carriel Miño, 2019).

En Ecuador, se realizaron estudios que evidencian la estrecha correspondencia entre la liquidez y los valores por cobrar, determinando la repercusión de las directrices de préstamos y cobranzas para una correcta recaudación y positivos niveles de liquidez en una empresa; siendo esto posible, se establece la importancia de proponer y ejecutar acciones que coadyuven a mejorar los procedimientos de ventas al crédito y cobranzas, que se orienten a generar

mayor liquidez, y por consiguiente mejor rendimiento financiero (Yagual Domínguez, 2022).

En una línea similar, Mantilla y Huanca (2020) mencionan que el crédito se emplea como una estrategia para aumentar las ventas y ofrecer al cliente facilidades para que pueda realizar sus adquisiciones. Así mismo, expresa que estos créditos pueden convertirse en un aspecto desfavorecedor, en caso la empresa no cuente con los métodos necesarios para ejercer la cobranza, siendo que estas cuentas podrían acumularse, y no convertirse en efectivo.

En nuestro país, en empresas orientadas al servicio al público, se evidenció que la gestión de los valores comerciales cobrables tiene incidencia sobre la suficiencia para enfrentar obligaciones financieras inmediatas. Es decir, cada uno de los aspectos relacionados con los procedimientos de créditos, cobranzas, ratios operacionales, morosidad e indicadores de incobrabilidad, representan una cuota concreta en los activos de disponibilidad inmediata, manifestado en los ratios de liquidez (Gonzales y Sanabria, 2018).

La formulación del problema de estudio se estableció mediante la siguiente pregunta general, ¿cuáles son los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022?; y, de manera específica se plantearon las siguientes interrogantes: ¿cómo son los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022? y ¿cuál es la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022?.

Al respecto, el presente estudio se justificó según los criterios establecidos por Hernández y Mendoza (2018), siendo que teóricamente integra una enriquecida diversidad de información, incluyendo la revisión de artículos científicos, tesis y publicaciones científicas, dotadas de fuentes bibliográficas de calidad; así mismo, esta investigación mediante la explicación de las variables de estudio, logra exponer conocimientos adicionales aportando material a las teorías ya existentes.

En cuanto al aspecto práctico, este estudio se justificó debido a que permitirá identificar los valores comerciales por cobrar y el efectivo en la empresa, determinando el nivel de liquidez y de activos circulantes, para que los propietarios y/o interesados de la misma, tengan la facultad de tomar decisiones de acuerdo a los resultados obtenidos, a fin de brindar mejoras en cuanto a la situación financiera

de la organización.

El objetivo general de estudio fue: Analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022. Para los objetivos específicos se consideraron: identificar los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022 y analizar la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Desde una perspectiva internacional, Yagual Domínguez (2022) en su investigación buscó determinar la incidencia de políticas de créditos y cobranzas para una eficiente recaudación y adecuada liquidez de la organización UPSE; empleando una metodología de enfoque cuantitativo de tipo no experimental, utilizando como instrumento la revisión documental. Tuvo como principal resultado que la competencia para confrontar deberes económicos a corto plazo es bajo o deficiente; Concluyendo, que es de suma importancia revisar y accionar correctivamente respecto a aquellas directrices de créditos, cobranzas y liquidez que produzcan un rendimiento económico mayor.

Por otra parte, Caraguay Caraguay (2022) determinó la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa “Ferrolight” de la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbios en el periodo 2019; utilizando una metodología con enfoque cuantitativo y cualitativo, con diseño de corte transversal; obteniendo como principal resultado la escasez de administración en asuntos de recuperación de los valores por cobrar, afectando al cumplimiento de los pagos a terceros, exhibiendo una ausencia de liquidez al no poseer la competencia para afrontar obligaciones en el plazo de tiempo previsto. Concluye, que existe una cartera vencida con un aumento relevante a causa de la falta de lineamientos para el otorgamiento de créditos y la reposición de la cartera vencida, siendo sumamente importante implementar un manual de políticas de créditos y cobranzas.

Así mismo, Torres et al. (2021) en su artículo de investigación realizó el análisis de ratios financieros durante los periodos 2018 y 2019 de Marcimex SA, a fin de establecer la variación que existe en la recuperación de la cartera de un año a otro; aplicando una metodología con diseño no experimental, de tipo inductivo – deductivo; obteniendo como principal resultado que la posición en cuanto a liquidez es óptimo o eficiente, pero depende de la fluidez con la que sus activos realizables y cuentas por cobrar se conviertan en activo líquido; concluyendo, que existe un retraso ligero acerca del pago de sus clientes, por lo que se deberan tomar acciones frente a los niveles de riesgo presentados, que incluya un análisis mas efectivo y riguroso a fin de reducir el riesgo que contempla el otorgamiento de créditos a clientes.

En cuanto a un plano nacional, Chávez y Torrez (2022) establecieron como objetivo principal determinar la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez de la Empresa Business Garment S.A.C. Lima; aplicando una metodología de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental de corte transversal, descriptivo. Obtuvo como resultado, que los ratios de liquidez general, prueba defensiva y capital de trabajo reflejaron indicadores positivos, pero que, no son lo suficientemente altos para significar una tranquilidad financiera, ya que la entidad en un momento dado, podría enfrentar problemas de liquidez. Concluye, que existe un impacto importante acerca de los valores comerciales cobrables sobre la liquidez de la entidad.

Igualmente, Mantilla y Huanca (2020) buscaron determinar el nivel de relación entre cuentas por cobrar y liquidez en la empresa GF Alimentos del Perú S.A.C., Cercado de Lima, período 2017 – 2019; aplicando una metodología de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental de corte longitudinal, empleando el método estadístico descriptivo, y la revisión documentaria para la recolección de datos. Tuvo como resultado un índice de correspondencia entre variables positivo, estableciendo que la misma es directa y moderada; concluyendo, que la organización en los periodos analizados presenta una correspondencia relevante respecto a los indicadores que cuantifican las cuentas por cobrar y la suficiencia de la compañía para cumplir eficientemente con sus deudas a corto plazo.

También, Yancce Alegria (2017) en su tesis de investigación, buscó determinar la influencia de la gestión de cobranza en la liquidez de una empresa; bajo una metodología con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de corte transversal y técnica documental; obteniendo como resultado principal, que a mayor rotación de los valores comerciales cobrables, mayor aumento significativo de la liquidez; concluyendo, que la gestión de cobranza impacta notablemente en los niveles de liquidez de la entidad.

Por otra parte, Villavicencio et al. (2022) establecieron como objetivo principal determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo en los periodos 2015-2019; empleando una metodología con enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con diseño no experimental de corte transversal; obteniendo como resultado principal, que la organización realiza una gestión deficiente de sus valores comerciales cobrables, por lo que, su activo corriente no fue suficiente para cubrir sus pasivos a corto plazo, reflejando

un resultado negativo en la liquidez de la entidad; concluyendo, que en cuanto se disminuya la rotación de los valores por cobrar, al igual se reducirá la liquidez; así mismo, aumentando los días de cobro, menor índice de efectivo tendrá la organización, porque a mayor tiempo de cobro, menor es la liquidez de la empresa.

Finalmente, se tiene el antecedente de Latorre et al. (2021) quienes buscaron validar el rol que tiene las cuentas por cobrar y demostrar la influencia que tiene dentro la liquidez que proporciona dentro de la rentabilidad de la empresa; estableciendo un estudio de diseño no experimental y descriptivo; obteniendo como resultado que los valores comerciales cobrables repercuten de manera directa en la suficiencia para afrontar compromisos financieros a corto plazo con fondos de disponibilidad inmediata, debido a que obedecen a una relación que puede determinar el crecimiento o reducción del rendimiento de la entidad. Concluye, que los procedimientos de los valores por cobrar intervienen directa y considerablemente en los niveles de liquidez que presenta la organización.

Con la finalidad de tener un alcance más profundo sobre las variables de estudio, Quispe Angeles (2018) expone que las cuentas por cobrar o valores cobrables constituyen beneficios exigibles originados a causa de ventas al crédito, o de cualquier otro concepto de similar naturaleza.

Roslan et al. (2023) mencionan respecto a las cuentas por cobrar, que en el caso que los valores comerciales cobrables no se controlen y administren correctamente, se corre el riesgo de tener valores por cobrar más altos, y con el riesgo de convertirse en deudas incobrables.

También, los valores comerciales cobrables, están referidos a documentos pendientes de cobranza, generados por ventas realizadas previamente (Gomez Delgado, 2022).

Así también, las cuentas cobrables simbolizan un factor elemental e integral de los activos circulantes de la sociedad, los cuales constituyen un derecho de propiedad sujeto a recuperación (Drobotova O, 2021).

También, Salima et al. (2018) mencionan que los valores por cobrar se producen cuando empresas de bienes o servicios venden al crédito, para permitir que sus clientes puedan pagar lo correspondiente a una fecha posterior. De este modo, estos valores cobrables son montos de dinero pendientes de pago de clientes a proveedores.

Oñate et al. (2022) mencionan que los valores por cobrar se refieren al precio total de bienes o servicios que la organización debe cobrar al comprador. Así también, estas coexisten con la generación de ventas al crédito, constituyendo un medio fundamental para que las organizaciones expandan sus ventas, y aumenten su participación de mercado.

Finalmente, se puede mencionar que los valores por cobrar forman una parte significativa de los activos circulantes, siendo que la gestión de las mismas, se puede estudiar desde diversos contextos o aspectos (Paseková et al., 2021).

Respecto a algunos alcances teóricos, se expresa que los valores por cobrar representan el beneficio que se otorga a un cliente al adquirir algún bien o servicio; entonces, el negocio seguirá en funcionamiento, en cuanto se administre eficientemente el dinero que debe retornar a la organización. No obstante, existen ocasiones en que las cuentas por cobrar se pueden convertir en una desventaja para el negocio, debido a que pueden retornar a la empresa en un tiempo mayor al estimado, o simplemente no retornar, siendo las causas principales, la falta de políticas adecuadas de cobro, ausencia de seguimiento, entre otras relacionadas (Translated by ContentEngine LLC, 2019).

Jorge (2021) expresa que la administración de los valores cobrables es uno de los factores más desafiantes en la gestión de una pequeña o mediana organización, debido a que constituye uno de los engranajes primordiales en los flujos de efectivo de la entidad; es así, que tener una visión estratégica para la administración de los valores por cobrar, puede favorecer a la entidad a garantizar los fondos necesarios para mantener los ciclos productivos con indicadores positivos y constantes. En este contexto, optimizar la gestión para el retorno del efectivo, puede coadyuvar a la organización a lograr la eficiencia en sus procesos y operaciones productivas.

En cuanto a las dimensiones de las variables, para valores comerciales cobrables se estableció como dimensiones: Política de créditos, proceso de cobranzas y morosidad.

Respecto a la primera dimensión, Chiriani et al. (2020) mencionan que las políticas de créditos son implementadas por las organizaciones, a fin de establecer reglas a poner en práctica en situaciones en las que se realicen operaciones al crédito. Así mismo, Mendoza (como se citó en Gómez, 2022) refiere que son

directrices que una empresa puede poner en práctica, a fin de concretar la cobranza a los clientes, siendo un aspecto fundamental para establecer la situación de los créditos.

Acercas del proceso de cobranzas, se refiere a un proceso que incluye acciones como la evaluación de la situación o en caso particular, análisis del deudor, sostenibilidad de la relación directa con el cliente, el diagnóstico de la deuda, producción de opciones de pago, los compromisos de pago, incremento de los actos de cobranza y la determinación de la retribución del pago. Así mismo, engloba un conjunto de acciones realizados de modo secuencial, las cuales tienen como fin, concretar el cobro de una deuda y disminuir la cartera de deudas (Rivera Burgos, 2023).

López Huamán (2018) menciona acerca de la morosidad, que sus riesgos recaen en responsabilidad de aquellos que direccionan la organización, los cuales, garantizan la existencia de fondos de capital y resguardarán los intereses de la institución. También, Chávez y Torres (2022) reconoce que la morosidad se establece a partir del requerimiento del pago de la deuda, por parte de quien la otorgó hacia el deudor. Así mismo, la morosidad puede traer como resultado un bajo grado de rotación de la cartera de créditos y la incapacidad de pagar los gastos debido al flujo de caja disminuido (Nieto Cuadrado, 2021).

En cuanto a la capacidad para enfrentar obligaciones financieras inmediatas o liquidez, se establece con un papel fundamental en las empresas, motivo por el cual, el área de finanzas debe hacer los esfuerzos necesarios para mantener un constante equilibrio entre los activos corrientes de la organización (Díaz y Ramón, 2021).

También, se instaura que la liquidez es la facultad que demuestra una organización para mantener fondos aptos para enfrentar sus obligaciones en tiempo y forma. Entonces, las entidades deben administrar sus fondos, de manera que puedan disponer de ellos ante posibles obligaciones inmediatas o exigencias a corto plazo, que puedan ocasionar un eventual riesgo de liquidez (González Duany, 2021).

También, se determina que la liquidez se ve influenciada por el nivel de ventas que pueda generar una organización; así mismo, podría estar sujeta a carga fiscal, siendo que, si esta es alta, podría afectar la rentabilidad de la empresa

(Quispe y Ayaviri, 2021).

Por otra parte, la liquidez está referida a criterios de activos fácilmente convertibles; esto se refiere a una extensión de los recursos líquidos que facilitan la toma de decisiones respecto a temas de financiamiento e inversión (Tenorio Jurado, 2022).

Respecto a la liquidez, se establece que la gestión del ciclo del efectivo, y los efectos en los márgenes operativos, incrementan el flujo de efectivo, resultando en mejores retornos de acciones e índices de rentabilidad; en este sentido, los datos proporcionados por el ciclo de conversión de activos líquidos, se emplean para cuantificar la correcta gestión del capital de trabajo. Así mismo, esta información establece el comportamiento de los flujos de efectivo operativos de las organizaciones. Esto denota que la administración de flujos de liquidez es una operación primordial de la entidad, que determina la inversión del efectivo y cuentas por cobrar, así como otros activos (Kolias et al., 2020).

La administración financiera en su teoría, estima a la liquidez como un indicativo que cuantifica el poder que tiene una organización a fin de cumplir con cada obligación en un periodo de tiempo reducido y apreciando la fecha de vencimiento. También, representa la solvencia financiera de la entidad, siendo viable cancelar las obligaciones que se tienen pendientes con proveedores, considerando que en caso la organización llegase a presentar déficit de liquidez, se convierte en un riesgo, el cual, en el peor supuesto puede propiciar la quiebra de la entidad, ya que la cantidad de pérdidas a causa de problemas en el flujo de efectivo, pueden ser muy significativas (Andadre, como se citó en Delfín y Rodríguez, 2022).

Se expone también, que cuando hay una adecuada liquidez y perspectivas de desarrollo, las empresas optan por invertir en su crecimiento, motivo por el cual, es imprescindible evaluar las variables de efectivo y la situación de limitaciones y restricciones que puedan presentarse en la organización, en un entorno económico de desarrollo, incluso a fin de evaluar su rendimiento (Ames et al., 2022).

Respecto a la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras, se determinó las siguientes dimensiones: Ratio de liquidez general, ratio de prueba defensiva y ratio capital de trabajo.

Se establece que los ratios de liquidez se sustentan teóricamente en las finanzas, los cuales emplean métodos predictivos para estimar situaciones

adversas en la organización (Delfín y Rodríguez, 2022).

La liquidez corriente es una razón que establece la estrategia de la entidad para poder cumplir con la cancelación de sus deberes financieros en un periodo de tiempo establecido, es así, que mientras mayor sea el indicador mejor capacidad para pagar las deudas demuestra la entidad. Esta razón se basa en el resultado de 1, en cualquier resultado mayor, se estima que la entidad tiene una adecuada suficiencia de pago; si el indicador es igual a 1, esta puede solventar sus deudas; y en el supuesto que sea menor a 1, esta representa que tiene mala capacidad de pago por falta de liquidez (Vásquez et al., 2021).

Vásquez et al. (2021) manifiesta que el ratio de prueba defensiva es útil para obtener un resultado considerando solo el efectivo y saldos de cuentas corrientes o bancos, y así lograr enfrentar las deudas a corto plazo. Así mismo, permite tener un panorama más estricto acerca del activo líquido, a fin de cubrir obligaciones con terceros.

En atención al capital de trabajo, representa el capital requerido a corto plazo, a fin de mantener la generación de operaciones en la organización, relacionándose el capital de trabajo con el rendimiento de una entidad. Así mismo, puede ser definida como la necesidad de efectivo, a razón de conservar las operaciones de la organización, siendo una manera eficiente de evaluarlo, mediante el ciclo del efectivo, siendo que, resultados adecuados a corto plazo, maximizarán el valor de la empresa a largo plazo (Aliaga et al., 2021).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Fue de tipo aplicada, dado que se buscó una solución a un problema en concreto de la realidad, el cual tiene influencia en situaciones por resolver en la entidad (De La Cruz Pérez, 2019). Igualmente, Tamayo y Tamayo (2002) menciona que la investigación aplicada depende de nuevos descubrimientos teóricos, para confrontarla con la realidad; es decir, el estudio busca una aplicación inmediata, y no el desarrollo de teorías. Así mismo, fue de enfoque cuantitativo, debido a que el estudio, se respaldó con el sustento numérico y la configuración de procedimientos estadísticos (Hernández y Mendoza, 2018). Este enfoque emplea la recolección de datos para en base a las cuantificaciones numéricas y análisis estadísticos, establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Polanía et al., 2020).

3.1.2. Diseño de investigación

El diseño del estudio fue no experimental, de corte transversal y descriptivo. Diseño no experimental, puesto que el estudio se realizó luego de los acontecimientos; se tomó la información necesaria en su propio escenario (Hernández y Mendoza, 2018). Transversal, en virtud de que se analizaron las variables simultáneamente en un momento específico, realizando un corte en el tiempo (Pineda et al., 1994). Entonces, consistió en describir las variables y examinar su repercusión en un momento determinado. Descriptivo, a razón de que se tomaron las propiedades, características y comportamientos de las variables en un determinado entorno, para obtener un mayor conocimiento sobre el tema de estudio (Gomez Delgado, 2022).

3.2. Variables y operacionalización

Definición conceptual:

Variable 1: Valores comerciales cobrables

Los valores comerciales cobrables o cuentas por cobrar, están referidos a documentos pendientes de cobranza, generados por ventas realizadas previamente (Gómez Delgado, 2022).

Variable 2: Capacidad para enfrentar obligaciones financieras

La capacidad para enfrentar obligaciones financieras o liquidez, se define como la capacidad de pago a corto plazo que puede tener una organización (Zelmira Fanny, 2018).

Definición operacional:

Variable 1: Valores comerciales cobrables

Operacionalmente, en cuanto a la variable valores comerciales cobrables o cuentas por cobrar, para su medición se establecieron las siguientes dimensiones: política de créditos, proceso de cobranzas y morosidad. Así mismo, se emplea como técnica el análisis de datos, y como instrumento la ficha de registro documental, empleando una escala de tipo razón (Chávez y Torres, 2022).

Variable 2: Capacidad para enfrentar obligaciones financieras

Para la operacionalización de la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras o liquidez, se utilizó como técnica el análisis de datos, y como instrumento una ficha de registro documental; considerando como dimensiones: ratio de liquidez general, ratio de prueba defensiva y capital de trabajo. Así mismo, su escala de medición es la razón (Chávez y Torres, 2022).

Indicadores:

Variable 1: Valores comerciales cobrables

- Política de créditos: Evaluación de créditos, línea de créditos y plazo de créditos.
- Proceso de cobranzas: Llamada telefónica persuasiva, notificación de incumplimiento y visita a domicilio.
- Morosidad: Emisión de carta notarial, refinanciamiento de deuda y realización de pagaré.

Variable 2: Capacidad para enfrentar obligaciones financieras

- Ratio de liquidez general: Saldo deudas a corto plazo, saldo de caja y bancos y saldo de cuentas por cobrar.
- Ratio de prueba defensiva: Saldo de activo corriente, saldo de existencias y saldo de pasivo corriente.
- Ratio de capital de trabajo: Saldo de efectivo, saldo de valores por cobrar y saldo de inventarios.

Escala de medición:

Variable 1: Valores comerciales cobrables

- Razón

Variable 2: Capacidad para enfrentar obligaciones financieras

- Razón

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población

Compuesta por una organización de la ciudad de Trujillo, periodo 2022.

- **Criterios de inclusión:**

No corresponde.

3.3.2. Muestra

Por ser una muestra pequeña, está constituida por la totalidad de la población, representada por una organización de la ciudad de Trujillo, periodo 2022.

3.3.3. Muestreo

No aplica.

3.3.4. Unidad de análisis

Representada por el Estado de Situación Financiera, correspondiente al

periodo 2022, y documentación interna relacionada a la gestión de los valores comerciales cobrables.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Se empleó el análisis documental, mediante el cual se extrajo información de los Estados Financieros respecto a los importes relacionados con el activo corriente; así como información de documentos internos relacionados a la gestión de los valores comerciales. Arias y Covinos (2021) mencionan que el análisis documental es un proceso que implica la revisión de fuentes documentales primarias y principales, a fin de extraer datos del contenido, y facilitar al investigador la elaboración de resultados y conclusión del estudio.

Instrumentos de recolección de datos

Siendo una investigación de alcance descriptivo, se tomó como instrumento la ficha de registro documental, mediante el cual se recopiló datos provenientes del Estado Financiera periodo 2022, e información acerca de los valores comerciales cobrables plasmados en la documentación interna de la organización. En este contexto, Arias y Covinos (2021) expresan que este es un instrumento que permite recoger información de las fuentes documentales que se están consultando; así mismo, este no tiene un formato definido, pues, se elaborará de acuerdo a las necesidades o considerando la data que se desea obtener para concretar el estudio.

Validez

Fue realizada por un profesional experto en administración, un profesional especialista en materia de investigación, y un profesional especialista en contabilidad, tributación y gestión, los cuales, analizaron y/o evaluaron la composición de las fichas de registros documentales.

Tabla 1*Listado de expertos*

Experto	Grado	Especialidad
Segundo Eloy Oto Abanto	Doctor	Administración
Luis Alejandro Pacherre Coveñas	Magister	Investigación y docencia universitaria
Mariela Valencia Mestas	Maestro	Contabilidad, tributación y gestión

3.5. Procedimientos

Para realizar esta investigación, se evaluó la realidad problemática y las variables intervinientes, para la formulación del problema, y posteriormente establecer los objetivos de investigación. También, se procedió con la indagación de información acorde al tema de estudio, para la selección de los antecedentes y desarrollar el marco teórico. Así mismo, a fin de extraer los datos e información necesaria a efectos de realizar la presente investigación, se apostó por una comunicación con la gerencia de la organización, emitiendo una solicitud para el desarrollo del estudio, el cual, luego de exponer y justificar la investigación, accedieron y mediante documento, la organización brindó la autorización para el uso de información. Luego, mediante el uso de los instrumentos se recopiló información acerca de los activos corrientes reflejados en el Estado de Situación Financiera del periodo 2022, e información relacionada a los valores comerciales cobrables. Después, se elaboró los resultados de investigación, para posteriormente establecer la discusión, conclusiones y recomendaciones de estudio.

3.6. Método de análisis de datos

Se empleó un análisis de datos descriptivo, debido a que se sintetizó o resumió la información de carácter histórico proporcionado por la muestra, con

el fin de obtener mayor precisión en el estudio. Así mismo, se utilizó la herramienta digital Microsoft Excel para la creación de tablas y cuadros de análisis de frecuencia de los datos extraídos.

3.7. Aspectos éticos

Este estudio se realizó de acuerdo a los parámetros de investigación normados por la Universidad César Vallejo – U.C.V., los cuales incluyen la Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°066-2023-VI-UCV, la Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV – Guía de Tesis 2023, la Resolución de Vicerrectorado de Investigación N° 116-2021-VI-UCV – Directiva Turnitin, la Resolución de Consejo Universitario N° 0470-2022/UCV – Código de Ética y demás normas administrativas emanadas por la universidad en materia de investigación, a fin de lograr las buenas prácticas en todo el proceso de este tipo de estudios. Así mismo, se empleó las directrices establecidas en las Normas APA de su séptima edición, a fin de regular todo el proceso de redacción y elaboración del texto de investigación.

IV. RESULTADOS

Según la información obtenida de los instrumentos de investigación aplicados a la muestra de estudio, se obtuvieron los siguientes resultados, acordes con los objetivos de investigación.

Objetivo específico 01: Identificar los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022.

Tabla 2

Resultados de evaluación de la variable valores comerciales cobrables

Escala de medición	Frecuencia	Porcentaje	Sumatoria	Medición	Resultado
Si	4	44.44%	13	(13 - 16)	Regular
No	5	55.56%			

Nota: Deficiente (9 – 12), regular (13 – 16), eficiente (17 – 20)

Interpretación

Según la tabla 2, la variable 1: valores comerciales cobrables, obtuvo una calificación de nivel regular respecto a la gestión de las mismas, teniendo como resultado un valor de 13 puntos respecto a su medición. Este resultado deriva de encontrarse defectos en el uso de las políticas de créditos, tanto en la evaluación como en el plazo de estas; también, debido a que no se emplea un medio documentado como forma de comunicación con el cliente en el proceso de cobranza; de igual manera, no se emiten documentos notariales como acciones interesantes que otorgan formalidad para promover el pago de las deudas, y, no se emplea el pagaré como instrumento de garantía para los créditos, ante posibles casos de morosidad.

Tabla 3*Resultados de evaluación de la dimensión 1: política de créditos*

Esca la de medición	Frecuencia	Porcentaje	Sumatoria	Medición	Resultado
Si	1	33.33%	4	(3 - 4)	Deficiente
No	2	66.67%			

Nota: Deficiente (3 – 4), regular (5 – 6), eficiente (7 – 8)**Interpretación**

Según la tabla 3, se determina que la dimensión política de créditos de la variable valores comerciales cobrables, obtuvo una calificación de nivel deficiente, obteniendo un resultado de 4 puntos, encontrándose entre el rango de medición de 3 a 4. Este resultado deriva de encontrarse deficiencias en la aplicación de la evaluación de créditos y la rigurosidad en el cumplimiento de los plazos de créditos previamente pactados.

Tabla 4*Resultados de evaluación de la dimensión 2: proceso de cobranzas*

Esca la de medición	Frecuencia	Porcentaje	Sumatoria	Medición	Resultado
Si	2	66.67%	5	(5 - 6)	Regular
No	1	33.33%			

Nota: Deficiente (3 – 4), regular (5 – 6), eficiente (7 – 8)**Interpretación**

Según la tabla 4, se estableció que la dimensión proceso de cobranzas de la variable valores comerciales cobrables, obtuvo una calificación de nivel regular, obteniendo un resultado de 4 puntos, encontrándose en el rango de medición de 5 a 6. El resultado de esta evaluación se origina de encontrarse una falta de comunicación formal y/o documentada como medio de comunicación con los clientes para la cancelación de sus deudas, en los casos que presentan mayor riesgo de incumplimiento, por el contrario, solo se opta por las llamadas telefónicas y visitas a domicilio como estrategia de cobranza.

Tabla 5*Resultados de evaluación de la dimensión 3: morosidad*

Escala de medición	Frecuencia	Porcentaje	Sumatoria	Medición	Resultado
Si	1	33.33%	4	(3 - 4)	Deficiente
No	2	66.67%			

Nota: Deficiente (3 – 4), regular (5 – 6), eficiente (7 – 8)**Interpretación**

Según la tabla 5, se estableció que la dimensión morosidad de la variable valores comerciales cobrables, obtuvo una calificación de nivel deficiente, obteniendo como resultado 4 puntos, encontrándose entre el rango de medición de 3 a 4. Este resultado se obtiene a razón de que no se aplican acciones para combatir la morosidad, como la emisión de documentos notariales como medio formal para promover el pago de las deudas, u optar por pagares como instrumentos de garantía para pagos posteriores de los clientes, y otras estrategias de similar naturaleza que prevengan los riesgos de morosidad.

Objetivo específico 02: Analizar la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022.

Tabla 6*Resultados de evaluación de la variable capacidad para afrontar obligaciones financieras*

Ratio	Elementos	Fórmula	Período	Importes	Indicador	Resultado
Ratio de liquidez general	Activo corriente	Activo corriente /	2022	185,154	1.82	Eficiente
	Pasivo corriente	Pasivo corriente		102,009		
	Caja y bancos	y Caja y bancos /	2022	82,643	0.81	Regular

Ratio de prueba defensiva	Pasivo corriente	Pasivo corriente		102,009	
Ratio de capital de trabajo	Activo corriente	Activo corriente	- 2022	185,154	83,145.00 Eficiente
	Pasivo corriente	Pasivo corriente		102,009	

Nota: Deficiente (0.1 – 0.5), regular (0.6 – 1.0), eficiente (1.0 – +)

Interpretación

la capacidad para afrontar obligaciones financieras, a través de su indicador ratio de liquidez general obtuvo un resultado eficiente, dado que los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, es indicativo de salud financiera, ya que nos indica que la empresa puede cubrir sus pagos a corto plazo; no obstante, el ratio de prueba defensiva expuso un resultado regular, debido a que nos muestra que la empresa no puede cumplir con la totalidad de sus obligaciones corrientes, si solo consideramos el activo más líquido, reflejando insuficiencia de efectivo o activo más líquido; finalmente, el indicador ratio de capital de trabajo, presentó un indicador favorable o eficiente, el cual señala que la entidad puede hacer frente a sus deudas y realizar sus actividades operativas para favorecer el desarrollo de la entidad.

Tabla 7

Cálculo de la dimensión 1: ratio de liquidez general

Ratio	Elementos	Fórmula	Período	Importes	Indicador	Resultado
Ratio de liquidez general	Activo corriente / Pasivo corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	2022	185,154 / 102,009	1.82	Eficiente

Nota: Deficiente (0.1 – 0.5), regular (0.6 – 1.0), eficiente (1.0 – +)

Interpretación

La tabla 7 presenta el cálculo del ratio de liquidez general realizado a partir de tomar datos del Estado de Situación Financiera de la entidad, obteniendo un

resultado de 1.82 de liquidez general. Esto, significa que, por cada sol de deuda a corto plazo, la empresa cuenta con 1.82 unidades monetarias del activo corriente para hacer frente a dichas obligaciones, es decir, se determina un excedente de 82 céntimos a favor, siendo un indicador eficiente.

Tabla 8

Cálculo de la dimensión 2: ratio de prueba defensiva

Ratio	Elementos	Fórmula	Período	Importes	Indicador	Resultado
Ratio de prueba defensiva	Caja y bancos	y Caja y bancos	2022	82,643	0.81	Regular
	Pasivo corriente	Pasivo corriente		102,009		

Nota: Deficiente (0.1 – 0.5), regular (0.6 – 1.0), eficiente (1.0 – +)

Interpretación

Según la tabla 8, se establece el cálculo del ratio de prueba defensiva realizado a partir de tomar datos del Estado de Situación Financiera de la entidad, pero, considerando solo el efectivo o caja y bancos, por lo tanto, es un indicador más crudo. Nos presentó un indicador de 0.81 unidades monetarias, por cada sol de deuda a corto plazo, es decir, la entidad mostró un déficit de 19 céntimos para poder cubrir dichas deudas, resaltando un problema de liquidez, si solo consideramos el activo más líquido.

Tabla 9

Cálculo de la dimensión 3: ratio de capital de trabajo

Ratio	Elementos	Fórmula	Período	Importes	Indicador	Resultado
Ratio de capital de trabajo	Activo corriente	Activo corriente	2022	185,154	83,145.00	Eficiente
	Pasivo corriente	Pasivo corriente		102,009		

Nota: Deficiente (0.1 – 0.5), regular (0.6 – 1.0), eficiente (1.0 – +)

Interpretación

La tabla 9 presenta el cálculo del ratio de capital de trabajo, el cual se obtuvo de sustraer el activo corriente con el pasivo corriente, obteniendo un importe de 83,145.00, el cual, indica que la empresa tiene un saldo favorable o eficiente, para el desarrollo de sus actividades operacionales.

Objetivo general: Analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022.

Tabla 10

Resultados del análisis de la variable valores comerciales cobrables y variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras

Análisis de los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras						
Variable	Escala de medición	Frecuencia	Porcentaje	Sumatoria	Medición	Resultado
Valores comerciales cobrables	Si	4	44.44%	13	(13 - 16)	Regular
	No	5	55.56%			
Variable	Dimensión	Fórmula	Período	Importes	Indicador	Resultado
Capacidad para enfrentar obligaciones financieras	Ratio de liquidez general	Activo corriente / Pasivo corriente	2022	185,154	1.82	Eficiente
		Caja y bancos / Pasivo corriente		82,643		
	Ratio de capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	2022	185,154	83,145.00	Eficiente

Nota: Deficiente (9 – 12), regular (13 – 16), eficiente (17 – 20) / Deficiente (0.1 – 0.5), regular (0.6 – 1.0), eficiente (1.0 – +)

Interpretación

La tabla 10 expone el análisis general de los valores comerciales cobrables y capacidad para afrontar obligaciones financieras inmediatas, demostrando que la variable 1 valores comerciales cobrables, obtuvo una calificación de nivel regular; esto, deriva de encontrarse deficiencias en la aplicación de las políticas de créditos, tanto en la evaluación como en el plazo de estas; también, debido a que no se emplea un medio documentado como forma de comunicación con el cliente para la cancelación de las deudas; así mismo, no se emiten documentos notariales como una acción interesante que otorga formalidad para promover el pago de las deudas, y, no emplean el pagaré como instrumento de garantía para pagos posteriores de los clientes, como acciones a realizar en casos de morosidad. Respecto a la variable 2 capacidad para afrontar obligaciones financieras, a través de su ratio de liquidez general obtuvo un indicador eficiente, debido a que los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, indicando que la entidad puede cumplir con sus pagos a corto plazo; no obstante, el ratio de prueba defensiva expuso un resultado regular, debido a que nos expresa que la empresa no puede hacer frente a la totalidad de sus deudas corrientes, si solo consideramos el activo más líquido, reflejando insuficiencia de efectivo o del activo más líquido; finalmente, el indicador ratio de capital de trabajo, presentó un indicador favorable o eficiente, el cual señala que la empresa puede cumplir adecuadamente con sus obligaciones corrientes y realizar sus actividades operativas para favorecer el desarrollo de la entidad.

De esta forma, se cumplió con el objetivo general, debido a que la evaluación de ambas variables demostraron que la liquidez puede tener un mejor rendimiento, puesto que, los valores comerciales cobrables al reflejar saldos considerables que aún no pueden ser convertidos en efectivo, impactan en el nivel de liquidez de la empresa, por tanto, se debe mejorar el control de estas, a fin de poder concretar el cobro oportuno de estas cuentas y de aquellas que ya se encuentren fuera de plazo, buscando implementar estrategias a fin de negociar y brindar facilidades, para lograr concretar el cobro de estos activos exigibles.

V. DISCUSIÓN

Se planteó como primer objetivo específico, identificar los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022. Se obtuvo como resultado una calificación de 13 puntos, que corresponde a un nivel regular respecto a la gestión de las cuentas por cobrar; esto deriva de encontrarse defectos en el uso de las políticas de créditos, tanto en la evaluación como en el plazo de estas; también, debido a que no se emplea un medio documentado como forma de comunicación con el cliente en el proceso de cobranza; y no se implementan estrategias preventivas para posibles casos de morosidad.

Los resultados obtenidos coinciden con la investigación de Yagual Domínguez (2022), quien en sus conclusiones expone que, para obtener un nivel eficiente en la gestión de los valores comerciales cobrables, es importante revisar y accionar correctivamente respecto al manejo de las políticas de créditos y cobranzas, a fin de generar un mayor rendimiento económico y capacidad financiera. Así mismo, la presente investigación corresponde con las conclusiones manifestadas por Torres et al. (2021), quienes exponen un nivel regular en la gestión de los valores comerciales cobrables en una empresa comercial, debido a inconvenientes en los cobros oportunos de los créditos e incremento del riesgo de morosidad, estableciendo por tanto, que es importante un análisis más exhaustivo de los clientes y su capacidad de pago, para generar el cobro oportuno de los créditos y convertirlos en efectivo, a fin de mejorar los niveles de liquidez en la organización. De la misma manera, Yancce Alegría (2017) en su estudio concluye que el tiempo en el cual se tardan en cobrar los valores comerciales cobrables o tiempo de rotación de cartera, tiene incidencia relevante en la generación de activo líquido en la organización.

Estos antecedentes y sus concordancias con el presente estudio, evidencian que una adecuada gestión de los valores comerciales cobrables, corresponde a un manejo adecuado de las políticas de créditos, plazos de créditos y procesos de cobranzas, los cuales son sumamente importantes para obtención de una adecuada salud financiera en materia de liquidez, y para la generación de un mejor rendimiento financiero.

Respecto al segundo objetivo específico, analizar la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022. Se promedió un resultado regular, debido a que el ratio de liquidez general obtuvo un resultado de 1.82, el cual, corresponde una calificación eficiente, debido a que los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, indicando que se pueden cumplir con las deudas a corto plazo; el ratio de prueba defensiva mostró un resultado regular, con un indicador de 0.81, reflejando que la entidad no puede cumplir totalmente con sus obligaciones corrientes, si solo se considera el activo más líquido; finalmente, el ratio de capital de trabajo presentó un indicador favorable o eficiente, con un indicador de 83,145.00 unidades monetarias, señalando que se puede hacer frente a las deudas corrientes y realizar las actividades operacionales.

Estos resultados, se comparan con el estudio de Caraguay Caraguay (2022), quien, al realizar el análisis de la liquidez en la empresa objeto de su estudio, determinó a través de su ratio de liquidez general, que la entidad posee más activos corrientes que pasivos corrientes, obteniendo un indicador eficiente de 2.00, logrando la empresa cubrir sus deudas a corto plazo sin necesidad de financiamiento con terceros. Por otra parte, Villavicencio et al. (2022) difieren en sus resultados, puesto que, al aplicar los ratios de liquidez a la empresa estudiada, determinaron una insuficiencia para afrontar obligaciones corrientes, puesto que los pasivos son altos en comparación con el efectivo disponible, y posterior al pago de estas deudas, se estima un nivel deficiente de capital de trabajo.

La comparación de este estudio con los antecedentes expuestos, evidencian la importancia de mantener óptimos los niveles de liquidez, incidiendo en unos indicadores eficientes respecto a la capacidad para afrontar deudas a corto plazo, que contribuyan a que una organización pueda ejercer sus actividades operacionales de manera óptima, con un capital de trabajo lo suficientemente bueno en unidades monetarias, para la generación de un rendimiento financiero adecuado.

Finalmente, el objetivo general fue analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022. Respecto al análisis de los valores comerciales cobrables, se obtuvo como resultado una calificación de nivel regular, producto de encontrarse algunas deficiencias en el cumplimiento de las políticas de créditos, en

el proceso de cobranzas, y, en la implementación de estrategias preventivas para afrontar posibles situaciones de morosidad. En cuanto al análisis de la capacidad para afrontar obligaciones financieras, se promedió un resultado regular entre sus indicadores, debido a que el ratio de liquidez general obtuvo un resultado eficiente, con un indicador de 1.82; el ratio de prueba defensiva expuso un resultado regular, con un indicador de 0.81; y, el ratio de capital de trabajo presentó un resultado favorable o eficiente, con un indicador de 83,145.00 unidades monetarias. Esto demostró que el nivel de liquidez va acorde con la gestión de los valores comerciales cobrables, debido a que las cuentas pendientes de cobro, al no ser convertidos en efectivo oportunamente, afectó a los índices de liquidez de la entidad.

Los resultados se comparan con el estudio de Latorre et al. (2021), quienes concluyeron que existe un impacto directo de la gestión de cuentas por cobrar respecto a la capacidad para cumplir con las deudas a corto plazo; puesto que, una adecuada gestión de los créditos, contribuyen al logro de objetivos y a la generación de un mayor activo circulante para el cumplimiento oportuno de las deudas. Por otra parte, Chávez y Torrez (2022) difieren en sus resultados, puesto que, al evaluar los valores comerciales cobrables en una empresa, evidenciaron que existe un nivel eficiente en el manejo de políticas de créditos, gestión de las cobranzas y morosidad; así mismo, evidenciaron un nivel eficiente de liquidez, concluyendo que existe una correspondencia significativa de los valores comerciales cobrables sobre la liquidez. Finalmente, la investigación coincide con las conclusiones de Mantilla y Huanca (2020), ya que, evidenciaron una relación relevante entre los indicadores que miden los valores comerciales cobrables y la liquidez; siendo que, cuando menor sea el tiempo en que los créditos comerciales sean cobrados, más eficientes resultaran los niveles de liquidez en la organización.

Mediante la comparación de los resultados obtenidos con los antecedentes presentados, correspondientes al objetivo principal de esta investigación, se puede determinar que una adecuada gestión de los valores comerciales cobrables y un manejo adecuado de los indicadores que miden la productividad de estas cuentas pendientes de cobros, deben ir acorde con la evaluación de los indicadores financieros de liquidez; esto sería importante para la toma de decisiones y para establecer el nivel de rendimiento que generan los activos exigibles y corrientes,

así como, determinar si estos contribuyen con el cumplimiento de objetivos financieros, y con la obtención de una adecuada salud financiera.

VI. CONCLUSIONES

6.1. En cuanto al objetivo específico 1: identificar los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022, obtuvo una calificación de 13 puntos, que corresponde a un nivel regular respecto a la gestión de las cuentas por cobrar, lo cual significa que la gestión de los activos exigibles no se realiza completamente de manera óptima; concluyéndose que, para una adecuada gestión de los valores comerciales cobrables, corresponde a un manejo adecuado de las políticas de créditos, plazos de créditos y procesos de cobranzas, los cuales, son sumamente importantes para obtención de una adecuada salud financiera en materia de liquidez, y para la generación de un mejor rendimiento financiero.

6.2. Respecto al objetivo específico 2: analizar la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022, promedió un resultado regular, obteniendo un indicador de 1.82 en el ratio de liquidez general, 0.81 en el ratio de prueba defensiva y 83,145.00 unidades monetarias en el ratio de capital de trabajo; concluyéndose, que es importante mantener óptimos los niveles de liquidez, incidiendo en unos indicadores eficientes respecto a la capacidad para afrontar deudas a corto plazo, que contribuyan a que la organización pueda ejercer sus actividades operacionales de manera óptima, con un capital de trabajo lo suficientemente bueno en unidades monetarias para la generación de un rendimiento financiero adecuado y el cumplimiento oportuno de los pasivos corrientes.

6.3. Finalmente, respecto al objetivo general: analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022, obtuvo una calificación de 13 puntos, que corresponde a un nivel regular respecto a la gestión de las cuentas por cobrar, y la capacidad para afrontar obligaciones financieras promedió un resultado regular, obteniendo 1.82 en el ratio de liquidez general, 0.81 en el ratio de prueba defensiva y 83,145.00 unidades monetarias en el ratio de capital de trabajo, demostrando que la liquidez puede tener un mejor rendimiento, puesto que, los valores comerciales cobrables al reflejar saldos considerables que aún no pueden ser convertidos en efectivo, afectan el nivel de liquidez de la empresa; concluyéndose que, una adecuada gestión de los valores comerciales cobrables y un manejo adecuado de

los indicadores que miden la productividad de las cuentas pendientes de cobros, deben ir acorde con la evaluación de los indicadores financieros de liquidez; esto, sería importante para la toma de decisiones y establecer el nivel de rendimiento que pueden generar los activos exigibles y corrientes, así como, determinar si estos contribuyen con el cumplimiento de los objetivos financieros, y el rendimiento operacional que la entidad espera obtener.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa implementar un programa en la gestión de las cuentas por cobrar, estableciendo políticas que puedan acelerar el cobro de las mismas; para esto, se puede optar por brindar facilidades respecto a variedad de métodos de pago, como tarjetas de crédito, cheques, transferencias, pagos en línea y otros; también, proporcionar variedad de canales de comunicación, como mensajes, chats, correos electrónicos, u otros que el cliente estime por conveniente, a fin de clarificar cualquier duda o inquietud por parte de estos.

De igual manera, se recomienda a la alta dirección, implementar políticas respecto al análisis de la capacidad crediticia de los clientes, revisar los controles internos respecto a los procesos de créditos y cobranzas, para determinar deficiencias y correcciones inmediatas en los mismos, tomando especial cuidado en el proceso de evaluación crediticia de los clientes y procedimientos de aprobación de los créditos; de igual modo, establecer un continuo seguimiento de las deudas es muy importante, así como, implementar sistemas automáticos en el procesamiento de la información relacionada a los valores comerciales cobrables, a fin de promover una oportuna toma de decisiones.

Se sugiere a la organización, planificar la gestión del activo líquido, presupuestando todo lo que tenga que ver con el uso del efectivo (entradas y salidas de dinero), con la finalidad de poder hacer ajustes en base a las proyecciones realizadas y encontrar un nivel óptimo de liquidez de acuerdo a las necesidades de la empresa. Identificar aquellos elementos o activos que ya no representen un rendimiento en la empresa, y venderlas para generar diversas fuentes de entradas de efectivo, contribuyendo así, a la mejora de los índices de liquidez.

Finalmente, se recomienda para futuras investigaciones emplear una muestra con mayor tamaño, y establecer nuevos indicadores y dimensiones para las variables, de acuerdo a la realidad de cada organización.

REFERENCIAS

- Aliaga Escobedo, A. D., Becerra Coronado, P. V., Cabezas Samaniego, M. A., y Pinedo Arone, R. (2021). *Buenas prácticas en la gestión del capital de trabajo y su relación con el EVA en el periodo 2015 al 2019 caso de las empresas: Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A., Cementos Pacasmayo S.A.A. y Compañía Minera Poderosa S.A.* Tesis, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Surco. doi:<http://hdl.handle.net/20.500.12404/20915>
- Ames, A. C., Nunes, R. V., & da Silva, T. P. (2022). Cash liquidity and financial constraints in relation to the market performance of Brazilian companies. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33(90). doi:<https://doi.org/10.1590/1808-057x20211391.en>
- Arias Gonzáles, J. L., y Covinos Gallardo, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. doi:<http://hdl.handle.net/20.500.12390/2260>
- Caraguay Caraguay, L. M. (2022). *Ventas a crédito y su incidencia en la liquidez de la empresa "Ferrolight", de la ciudad de nueva Loja, provincia de Sucumbios, en el periodo 2019*. Tesis, Universidad Politécnica Salesiana, Quito. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21648>
- Carriel Miño, M. L. (2019). *Auditoría de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las compañías PYMES dedicadas a la comercialización de aceites y lubricantes ubicadas en el sector norte de la ciudad de Guayaquil*. Tesis, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2999>
- Chávez Rojas, H. J., y Torres Alcarazo, M. Y. (2022). *Cuentas por cobrar y liquidez de la Empresa Business Garment S.A.C., Lima*. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/100431>
- Chiriani Cabello, J. E., Alegre Brítez, M. Á., & Chung, C. (01 de Abril de 2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017 Management of the credit and collection policies of the MIPYMES for their financial sustainability, Asunción, 2017. *Revista Científica de la UCSA*, 7(1).

doi:<https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>.

- De La Cruz Pérez, J. (2019). *El impacto económico y financiero por la utilización del factoring en la empresa QORI AQP S.R.L. Arequipa periodo 2018*. Tesis, Universidad Católica de Santa María, Arequipa. doi:<https://repositorio.ucsm.edu.pe/handle/20.500.12920/9794>
- Delfín Silva, Y. H., y Rodríguez Colmenares, E. D. (27 de Diciembre de 2022). Gestión de tesorería y liquidez en las empresas de seguros en Perú. *PODIUM*(22). doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2022.42.3>.
- Diaz Cuenca, P. A., y Ramón Martínez, J. J. (2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. *Quipukamayoc*, 29(59). doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>.
- Drobotova, O. O. (2021). Accounts Receivable in the Russian Economy: Regional Trends. *Finance: Theory and Practice*. doi:DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-5-200-214
- Gomez Delgado, D. L. (2022). *Análisis de las políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la Empresa OLSPRINT SAC, Lima-2021*. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/96814>
- Gonzales Pisco, E., y Sanabria Bolaños, S. W. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*. Tesis, Lima. doi:<https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>
- González Duany, A. (2021). Metodología para la evaluación del riesgo de liquidez en el Banco de Crédito y Comercio. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 9(1). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-01322021000100016
- Hernández Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta*. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Insapillo García, N. M., Contreras Castro, J. L., y Vásquez Villanueva, C. A. (2021). Convergencia entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Clínica Privada. *SCIÉND*O, 24(3).

doi:<https://doi.org/10.17268/sciendo.2021.024>

- Jorge. (20 de Julio de 2021). Cuentas por cobrar, ¿cómo aprovechar recursos para efficientar procesos? *CE Noticias Financieras Retrieved from*. doi:<https://www.proquest.com/wire-feeds/cuentas-por-cobrar-cómo-aprovechar-recursos-para/docview/2553793847/se-2>
- Kolias, G., Arnis, N., & Karamanis, K. (2020). The Simultaneous Determination of Cash Conversion Cycle Components. *Accounting and Management Information Systems, 19(2)*. doi:<http://dx.doi.org/10.24818/jamis.2020.02005>
- Latorre Asmad, M. R., Rosas Prado, C. E., Urbina Cardenas, M. F., y Vidaurre García, W. E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV HACER, 10(2)*. doi:<https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v10n2a4>
- López Huamán, E. O. (2018). *Gestión de créditos y la administración de las cuentas por cobrar en el Hospital chancay y servicios básicos de salud 2016*. Tesis, Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/13305>
- Mantilla Carranza, J. L., y Huanca Callasaca, B. (2020). *Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios*. Artículo, Lima. doi:<https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Nieto Cuadrado, F. X. (2021). Operaciones crediticias de las microempresas en Ecuador, previo a Emergencia Sanitaria. *PODIUM*. doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2021.39.3>
- Oñate Ochoa, C. A., Verdugo Insua, D., Leyva López, J., & Solano Noriega, J. J. (2022). Ranking of a set of accounts receivable strategies in a mexican regional company based on a multicriteria approach. *Pesqui Oper, 42*. doi:<https://doi.org/10.1590/0101-7438.2022.042.00246977>
- Paseková, M., Otrusinová, M., Dolejšová, M., & Crhová, Z. (2021). What is the Experience of Companies in Accounting for Impairment of Receivables? *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D: Faculty of Economics and Administration, 29(2)*. doi:<https://doi.org/10.46585/sp29021068>
- Pineda, E. B., De Alvarado, E. L., y De Canales, F. H. (1994). *Metodología de la investigación*. Estados Unidos. Obtenido de chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://187.191.86.244/rceis/rregistro/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%20Manual%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Personal%20de%20Salud.pdf

- Polanía Reyes, C. L., Cardona Olaya, F. A., Castañeda Gamboa, G. I., Vargas, I. A., Calvache Salazar, O. A., y Abanto Vélez, W. I. (2020). *Metodología de Investigación Cuantitativa & Cualitativa Aspectos conceptuales y prácticos para la aplicación en niveles de educación superior*. (U. C. Institución Universitaria Antonio José Camacho, Ed.) Obtenido de <https://repositorio.uniajc.edu.co/handle/uniajc/596>
- Quispe Angeles, Z. F. (2018). *Cuentas por cobrar y su incidencia de los pagos indebidos en los Resultados Financieros del Ministerio Público - 2016*. Tesis, Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/16227>
- Quispe Fernandez, G. M., y Ayaviri Nina, D. (23 de Setiembre de 2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22). doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04>
- Rivera Burgos, J. (2023). *Procedimiento de cobranza ordinaria en la recaudación de multas administrativas de una entidad pública de Perú, periodo 2019-2021*. Tesis, Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/32487>
- Roslan, R., Muhammad, K., Ghani, E. K., & Omonov, A. A. (2023). The Effect of Financial Assistance, Accounts Receivable Management and University Size on Financial Distress. *Review of Economics and Finance*, 21. doi:<https://doi.org/10.55365/1923.x2023.21.10>
- Salima Yassia, P., Guermat, C., & Devi, S. (7 de mayo de 2018). Why do firms invest in accounts receivable? An empirical investigation of the Malaysian manufacturing sector. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. doi:<https://doi.org/10.1108/JAEE-01-2017-0005>
- Tamayo y Tamayo, M. (2002). *El proceso de la investigación científica*. México. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo%20Tamayo-](http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo%20Tamayo-)

El%20proceso%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica2002.pdf

- Tenorio Jurado, H. I. (2022). *Factores de riesgo operacional que afectan la liquidez en la Empresa Inversiones y Representaciones La Fábrica S.A.C. ICA 2019 - 2020*. Tesis, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/83098>
- Torres Abad, M. F., Tinoco Pesantez, L., & Gutiérrez Jaramillo, N. D. (2021). Impact of portfolio turnover levels on liquidity: A case study of a home appliance company. *Revista de estudios empresariales y empresariales*, 6(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5736/573669776003/>
- Translated by ContentEngine LLC. (29 de Julio de 2019). Efectividad en el manejo de las cuentas por cobrar. *CE Noticias Financieras Retrieved from*. Obtenido de <https://www.proquest.com/docview/2445968522?accountid=37408&parentSessionId=NDpcNA09VgrAa4Yp39G33WtwD1NzJq4CuUvv%2FXsBITk%3D>
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., y Cerna Carrasco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de futuro*, 25(2). doi:<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Villavicencio Zare, Y., Soto Abanto, S. E., y Calvanapón Alva, F. A. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. *SCIÉND0*, 25(1). doi:<https://doi.org/10.17268/sciendo.2022.006>
- Yagual Domínguez, T. G. (2022). *Políticas de crédito - cobranzas y la liquidez de empresa pública UPSE, 2021*. Tesis, La Libertad. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/8176>
- Yancce Alegria, M. (2017). *Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez en la empresa Bisagras Peruanas SAC, distrito de Ate 2014-2016*. Tesis, Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/21957>
- Zelmira Fanny, Q. A. (2018). *Cuentas por cobrar y su incidencia de los pagos indebidos en los Resultados Financieros del Ministerio Público - 2016*. Tesis,

Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/16227>

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de operacionalización de las variables y matriz de consistencia

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Valores comerciales cobrables	Los valores comerciales cobrables o cuentas por cobrar, están referidos a documentos pendientes de cobranza, generados por ventas realizadas previamente (Gómez, 2022).	Operacionalmente en cuanto a la variable valores comerciales cobrables o cuentas por cobrar, con la finalidad de lograr su medición, se establecen las siguientes dimensiones: política de créditos, proceso de cobranzas y morosidad. Así mismo, se utilizó como técnica el análisis de datos y como instrumento la ficha de registro documental,	Política de créditos	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de créditos Línea de créditos Plazo de créditos 	Razón
			Proceso de cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> Llamada telefónica persuasiva Notificación de incumplimiento Visita a domicilio 	
			Morosidad	<ul style="list-style-type: none"> Emisión de carta notarial Refinanciamiento de deuda 	

empleando una escala de
tipo razón (Chávez y
Torres, 2022).

- Realización de
pagaré
-

Anexo 1.1 Matriz de Consistencia

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Problema General ¿cuáles son los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras inmediatas de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022?	Objetivo General Analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras inmediatas de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022	Variable 01: Valores comerciales cobrables	Enfoque: Cuantitativo	Técnica: Análisis documental
		Dimensiones: Política de créditos	Tipo: Aplicada	
		Proceso de cobranzas	Diseño: No experimental, de corte transversal y descriptiva	
		Morosidad		

Variable 02:**Problemas específicos**

¿Cómo son los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022?

¿Cuál es la capacidad para enfrentar obligaciones financieras inmediatas de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022?

Objetivos específicos

Identificar los valores comerciales cobrables de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022

Analizar la capacidad para enfrentar obligaciones financieras inmediatas de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022.

Capacidad para enfrentar obligaciones financieras

Dimensiones:

Ratio de liquidez corriente

Ratio de prueba defensiva

Ratio capital de trabajo

Población:

Compuesta por una organización de la ciudad de Trujillo, periodo 2022.

Muestra:

Constituida por la totalidad de la población, compuesta por una organización de la ciudad de Trujillo, periodo 2022.

Instrumento:

Ficha de registro documental

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

Ficha de registro documental para la variable valores comerciales cobrables

La ficha de registro documental es el instrumento de investigación, la cual servirá para recopilar información acerca del estado de las cuentas por cobrar, y así poder analizar la situación de las mismas. Se empleará una escala de tipo razón.

VARIABLE: Valores comerciales cobrables									
TITULO: Valores comerciales cobrables y capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022									
OBJETIVO: Analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022									
Dimensiones	Indicadores	Descripción del procedimiento	Evaluación del nivel de cumplimiento						Observaciones
			Evaluación			Evaluación			
			Sí - Valor 2	%	No - Valor 1	%			
Política de créditos	Evaluación de créditos	De acuerdo a las políticas de crédito se evalúa eficientemente a los clientes antes de otorgarles un crédito				No	1	33.33%	
	Línea de créditos	Las líneas de crédito se otorgan teniendo en cuenta el historial crediticio y capacidad de pago del cliente	Sí	2	33.33%		1	33.33%	Los créditos son otorgados tomando en cuenta antecedentes de ventas al crédito anteriores y su capacidad de pago.

	Plazo de créditos	Los clientes que acceden a un crédito cumplen con el pago de los mismos en el plazo establecido de acuerdo a lo estipulado en las políticas de crédito						No		Existen créditos que no son pagados oportunamente en la fecha pactada, por problemas de liquidez del cliente.
Total dimensión			1	2	33.33%	2	2	66.67%	-	
Proceso de cobranzas	Llamada telefónica persuasiva	Las llamadas telefónicas como estrategia de cobranza son efectivas porque permite recordarle al cliente su compromiso de pago	Sí	2	33.33%					
	Notificación de incumplimiento	Cómo estrategia del proceso de cobranza a clientes con deudas vencidas se les notifica, para tener evidencia de la gestión administrativa realizada				No	1	33.33%	No se emplea un medio documentado como forma de comunicación con el cliente, para la cancelación de la deuda.	
	Visita a domicilio	Cómo parte del proceso de cobranza las visitas domiciliarias a los clientes te ayudan a verificar y a reducir sus deudas	Sí	2	33.33%					
Total dimensión			2	4	66.67%	1	1	33.33%	-	

Morosidad	Emisión de carta notarial	Las cartas notariales a los clientes morosos ayudan a mejorar la gestión de morosidad				No	1	33.33%	No se emiten documentos notariales a clientes deudores; no se ha llegado aún a esas instancias; sin embargo, es una acción interesante que otorga otra formalidad, para promover el pago de la deuda.
	Refinanciamiento de deuda	A los clientes morosos previa evaluación se les invita a refinanciar su deuda para garantizar la recuperación de la cuenta por cobrar	Sí	2	33.33%				
	Realización de pagaré	Los clientes que acceden a un crédito firman un pagaré que es ejecutado judicialmente luego de haber agotado los procedimientos de cobranza				No	1	33.33%	No se emplea el pagaré como instrumento de garantía para pagos posteriores de los clientes, sin embargo, es una opción que es oportuno implementar.
Total dimensión			1	2	33.33%	2	2	66.67%	-
Total variable			4	8	44.44%	5	5	55.56%	-

Ficha de registro documental para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras

La ficha de registro documental es el instrumento de investigación, que servirá para recopilar información del Estado de Situación Financiera periodo 2022 de la empresa, para poder determinar su nivel de liquidez. Se empleará una escala de tipo razón.

VARIABLE: Capacidad para enfrentar obligaciones financieras					
TITULO: Valores comerciales cobrables y capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022					
OBJETIVO: Analizar los valores comerciales cobrables y la capacidad para enfrentar obligaciones financieras de una empresa de la ciudad de Trujillo, 2022					
Dimensiones	Fórmula aplicable	Período 2022		Determinación del ratio	Análisis
Ratios		Monto específico			
Ratio de liquidez general	Activo corriente / Pasivo corriente	Activo corriente	185,154	1.82	Los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, es indicativo de salud financiera, puesto que es un resultado que nos indica que la empresa puede cubrir sus pagos a corto plazo.
		Pasivo corriente	102,009		
Ratio de prueba defensiva	Caja y bancos / Pasivo corriente x 100	Caja y bancos	82,643	0.81	Nos indica que la empresa no puede hacer frente a la totalidad de sus obligaciones a corto plazo, si solo consideramos el activo más líquido. Refleja insuficiencia de efectivo o activo más líquido.
		Pasivo corriente	102,009		
Ratio de capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	Activo corriente	185,154	83145.00	Es un indicador positivo que señala que la empresa puede hacer frente a sus deudas y realizar sus actividades operativas para favorecer el desarrollo de la entidad.
		Pasivo corriente	102,009		

Anexo 3. Matriz de evaluación por juicio de expertos

Validación por experto 01

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Segundo Eloy Oto Abanto
Número de documento de identidad:	42260515
Grado profesional:	Doctor en Administración
Área de experiencia profesional:	Administración
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	15 años
Experiencia en investigación:	15 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información acerca del estado de las cuentas por cobrar, y así poder analizar la situación de las mismas.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.



Instrumento	Dimensiones	Definición
	Política de créditos	Chiriani et al., (2020), las políticas de créditos son implementadas por las organizaciones, a fin de establecer reglas a

Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables		poner en práctica en situaciones en las que se realicen operaciones al crédito.
	Proceso de cobranzas	Se refiere a un proceso que incluye acciones como la evaluación de la situación o en caso particular, análisis del deudor, sostenibilidad de la relación directa con el cliente, el diagnóstico de la deuda, producción de opciones de pago, los compromisos de pago, el incremento de los actos de cobranza y la determinación de la retribución del pago. Así mismo, engloba un conjunto de acciones realizadas de modo secuencial, las cuales tienen como fin concretar el cobro de una deuda, y disminuir la cartera de deudas (Rivera Burgos, 2023).
	Morosidad	López Huamán (2018), la morosidad y sus riesgos recaen en responsabilidad de aquellos que direccionan la organización, los cuales, garantizan la existencia de fondos de capital y resguardarán los intereses de la institución. También, se reconoce que la morosidad se establece a partir del requerimiento del pago de la deuda, por parte de quien la otorgó hacia el deudor (Chávez y Torres, 2022).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.

	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Política de créditos

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la aplicación de las políticas de créditos.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Evaluación de créditos	De acuerdo a las políticas de crédito se evalúa eficientemente a los clientes antes de otorgarles un crédito	4	4	4	-
Línea de créditos	Las líneas de crédito se otorgan teniendo en cuenta el historial crediticio y capacidad de pago del cliente	4	4	4	-
Plazo de créditos	Los clientes que acceden a un crédito cumplen con el pago de los mismos en el plazo establecido o de acuerdo a lo estipulado en las políticas de crédito	4	4	4	-

Segunda dimensión: Proceso de cobranzas

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente al proceso de cobranzas.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Llamada telefónica persuasiva	Las llamadas telefónicas como estrategia de cobranza son efectivas porque permite recordarle al cliente su compromiso de pago	4	4	4	-
Notificación de incumplimiento	Cómo estrategia del proceso de cobranza a clientes con deudas vencidas se les notifica, para tener evidencia de la gestión administrativa realizada	4	4	4	-
Visita a domicilio	Cómo parte del proceso de cobranza las visitas domiciliarias a los clientes te ayudan a verificar y	4	4	4	-

	a reducir sus deudas				
--	----------------------	--	--	--	--

Tercera dimensión: Morosidad

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la capacidad de respuesta frente a situaciones de morosidad.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Emisión de carta notarial	Las cartas notariales a los clientes morosos ayudan a mejorar la gestión de morosidad	4	4	4	-
Refinanciamiento de deuda	A los clientes morosos previa evaluación se les invita a refinanciar su deuda para garantizar la recuperación de la cuenta por cobrar	4	4	4	-
Realización de pagaré	Los clientes que acceden a un crédito firman un pagaré que es ejecutado judicialmente luego de haber	4	4	4	-

	los procedimi entos de cobranza				
--	--	--	--	--	--

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.



Dr. Segundo Eloy Soto Abanto

Firma del evaluador

DNI: 42260515

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Segundo Eloy Oto Abanto
Número de documento de identidad:	42260515
Grado profesional:	Doctor en Administración
Área de experiencia profesional:	Administración
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	15 años
Experiencia en investigación:	15 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información del Estado de Situación Financiera de la organización, para poder determinar su nivel de liquidez.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
	Ratio de liquidez general	Denominada también liquidez corriente, es una razón que establece la estrategia de la entidad para poder cumplir con la cancelación de sus deberes financieros en

Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras		un periodo de tiempo establecido, es así, que mientras mayor sea el indicador, mejor capacidad para pagar las deudas demuestra la entidad. Esta razón se basa en el resultado de 1, en cualquier resultado mayor, se estima que la entidad tiene una adecuada suficiencia de pago; si el indicador es igual a 1, esta puede solventar sus deudas; y en el supuesto que sea menor a 1, esta representa que tiene mala capacidad de pago por falta de liquidez (Vásquez et al., 2021).
	Ratio de prueba defensiva	Vásquez et al. (2021), manifiesta que el ratio de prueba defensiva es útil para obtener un resultado considerando solo el efectivo y saldos de cuentas corrientes o bancos, y así lograr enfrentar las deudas a corto plazo. Así mismo. Este permite tener un panorama más acerca del activo líquido, a fin de cubrir obligaciones con terceros.
	Ratio de capital de trabajo	Representa el capital requerido a corto plazo, a fin de mantener la generación de operaciones en la organización, relacionándose el capital de trabajo con el rendimiento de una entidad. Así mismo, esta puede ser definida como la necesidad de efectivo, a razón de conservar las operaciones de la organización, siendo una manera eficiente de evaluarlo, mediante el ciclo de conversión del efectivo, siendo que, resultados adecuados a corto plazo, maximizarán el valor de la empresa a largo plazo (Aliaga et al., 2021).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una

		el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Ratio de liquidez general

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de liquidez general

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo deudas a corto plazo	-	4	4	4	-
Saldo de caja y bancos	-	4	4	4	-
Saldo de cuentas por cobrar	-	4	4	4	-

Segunda dimensión: Ratio de prueba defensiva

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de prueba defensiva

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de activo corriente	-	4	4	4	-
Saldo de existencias	-	4	4	4	-
Saldo de pasivo corriente	-	4	4	4	-

Tercera dimensión: Ratio de capital de trabajo

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de capital de trabajo

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de efectivo	-	4	4	4	-
Saldo de valores por cobrar	-	4	4	4	-
Saldo de inventarios	-	4	4	4	-

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Segundo Eloy Soto Abanto', with a horizontal line underneath it.

Dr. Segundo Eloy Soto Abanto

Firma del evaluador

DNI: 42260515

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Luis Alejandro Pacherre Coveñas
Número de documento de identidad:	32192598
Grado profesional:	Magister en Investigación y Docencia Universitaria
Área de experiencia profesional:	Investigación y docencia
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	10 años
Experiencia en investigación:	10 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información acerca del estado de las cuentas por cobrar, y así poder analizar la situación de las mismas.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
	Política de créditos	Chiriani et al., (2020), las políticas de créditos son implementadas por las organizaciones, a fin de establecer reglas a

Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables		poner en práctica en situaciones en las que se realicen operaciones al crédito.
	Proceso de cobranzas	Se refiere a un proceso que incluye acciones como la evaluación de la situación o en caso particular, análisis del deudor, sostenibilidad de la relación directa con el cliente, el diagnóstico de la deuda, producción de opciones de pago, los compromisos de pago, el incremento de los actos de cobranza y la determinación de la retribución del pago. Así mismo, engloba un conjunto de acciones realizadas de modo secuencial, las cuales tienen como fin concretar el cobro de una deuda, y disminuir la cartera de deudas (Rivera Burgos, 2023).
	Morosidad	López Huamán (2018), la morosidad y sus riesgos recaen en responsabilidad de aquellos que direccionan la organización, los cuales, garantizan la existencia de fondos de capital y resguardarán los intereses de la institución. También, se reconoce que la morosidad se establece a partir del requerimiento del pago de la deuda, por parte de quien la otorgó hacia el deudor (Chávez y Torres, 2022).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.

	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Política de créditos

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la aplicación de las políticas de créditos.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Evaluación de créditos	De acuerdo a las políticas de crédito se evalúa eficientemente a los clientes antes de otorgarles un crédito	4	4	4	-
Línea de créditos	Las líneas de crédito se otorgan teniendo en cuenta el historial crediticio y capacidad de pago del cliente	4	4	4	-
Plazo de créditos	Los clientes que acceden a un crédito cumplen con el pago de los mismos en el plazo establecido o de acuerdo a lo estipulado en las políticas de crédito	4	4	4	-

Segunda dimensión: Proceso de cobranzas

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente al proceso de cobranzas.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Llamada telefónica persuasiva	Las llamadas telefónicas como estrategia de cobranza son efectivas porque permite recordarle al cliente su compromiso de pago	4	4	4	-
Notificación de incumplimiento	Cómo estrategia del proceso de cobranza a clientes con deudas vencidas se les notifica, para tener evidencia de la gestión administrativa realizada	4	4	4	-
Visita a domicilio	Cómo parte del proceso de cobranza las visitas domiciliari	4	4	4	-

	as a los clientes te ayudan a verificar y a reducir sus deudas				
--	--	--	--	--	--

Tercera dimensión: Morosidad

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la capacidad de respuesta frente a situaciones de morosidad.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Emisión de carta notarial	Las cartas notariales a los clientes morosos ayudan a mejorar la gestión de morosidad	4	4	4	-
Refinanciamiento de deuda	A los clientes morosos previa evaluación se les invita a refinanciar su deuda para garantizar la recuperación de la cuenta por cobrar	4	4	4	-
Realización de pagaré	Los clientes que acceden a un crédito firman un pagaré que es ejecutado	4	4	4	-

	judicialmente luego de haber agotado los procedimientos de cobranza				
--	---	--	--	--	--

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.



Firma del evaluador
DNI: 32192598

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Luis Alejandro Pacherre Coveñas
Número de documento de identidad:	32192598
Grado profesional:	Magister en Investigación y Docencia Universitaria
Área de experiencia profesional:	Investigación y docencia
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	10 años
Experiencia en investigación:	10 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información del Estado de Situación Financiera de la organización, para poder determinar su nivel de liquidez.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
	Ratio de liquidez general	Denominada también liquidez corriente, es una razón que establece la estrategia de la entidad para poder cumplir con la cancelación de sus deberes financieros en

Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras		un periodo de tiempo establecido, es así, que mientras mayor sea el indicador, mejor capacidad para pagar las deudas demuestra la entidad. Esta razón se basa en el resultado de 1, en cualquier resultado mayor, se estima que la entidad tiene una adecuada suficiencia de pago; si el indicador es igual a 1, esta puede solventar sus deudas; y en el supuesto que sea menor a 1, esta representa que tiene mala capacidad de pago por falta de liquidez (Vásquez et al., 2021).
	Ratio de prueba defensiva	Vásquez et al. (2021), manifiesta que el ratio de prueba defensiva es útil para obtener un resultado considerando solo el efectivo y saldos de cuentas corrientes o bancos, y así lograr enfrentar las deudas a corto plazo. Así mismo. Este permite tener un panorama más acerca del activo líquido, a fin de cubrir obligaciones con terceros.
	Ratio de capital de trabajo	Representa el capital requerido a corto plazo, a fin de mantener la generación de operaciones en la organización, relacionándose el capital de trabajo con el rendimiento de una entidad. Así mismo, esta puede ser definida como la necesidad de efectivo, a razón de conservar las operaciones de la organización, siendo una manera eficiente de evaluarlo, mediante el ciclo de conversión del efectivo, siendo que, resultados adecuados a corto plazo, maximizarán el valor de la empresa a largo plazo (Aliaga et al., 2021).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes

<p>sintáctica y semántica son adecuadas.</p>		<p>modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.</p>
	3. Moderado nivel	<p>Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.</p>
	4. Alto nivel	<p>El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.</p>
<p>Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.</p>	1. No cumple con el criterio	<p>El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.</p>
	2. Bajo nivel	<p>El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.</p>
	3. Moderado nivel	<p>El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.</p>
	4. Alto nivel	<p>El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.</p>
<p>Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.</p>	1. No cumple con el criterio	<p>El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión</p>
	2. Bajo nivel	<p>El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.</p>
	3. Moderado nivel	<p>El ítem es relativamente importante.</p>
	4. Alto nivel	<p>El ítem es muy relevante y debe ser incluido.</p>

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Ratio de liquidez general

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de liquidez general

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo deudas a corto plazo	-	4	4	4	-
Saldo de caja y bancos	-	4	4	4	-
Saldo de cuentas por cobrar	-	4	4	4	-

Segunda dimensión: Ratio de prueba defensiva

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de prueba defensiva

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de activo corriente	-	4	4	4	-
Saldo de existencias	-	4	4	4	-
Saldo de pasivo corriente	-	4	4	4	-

Tercera dimensión: Ratio de capital de trabajo

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de capital de trabajo

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de efectivo	-	4	4	4	-
Saldo de valores por cobrar	-	4	4	4	-
Saldo de inventarios	-	4	4	4	-

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.



Firma del evaluador
DNI: 32192598

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Mariela Valencia Mestas
Número de documento de identidad:	45633246
Grado profesional:	Maestro
Área de experiencia profesional:	Contabilidad – Tributación – Gestión
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	12 años
Experiencia en investigación:	12 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento esta estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información acerca del estado de las cuentas por cobrar, y así poder analizar la situación de las mismas.

4. Soporte teórico



Instrumento	Dimensiones	Definición
	Política de créditos	Chiriani et al., (2020), las políticas de créditos son implementadas por las organizaciones, a fin de establecer reglas a poner en práctica en situaciones en las que se realicen operaciones al crédito.
	Proceso de cobranzas	Se refiere a un proceso que incluye acciones como la evaluación de la

Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables		situación o en caso particular, análisis del deudor, sostenibilidad de la relación directa con el cliente, el diagnóstico de la deuda, producción de opciones de pago, los compromisos de pago, el incremento de los actos de cobranza y la determinación de la retribución del pago. Así mismo, engloba un conjunto de acciones realizadas de modo secuencial, las cuales tienen como fin concretar el cobro de una deuda, y disminuir la cartera de deudas (Rivera Burgos, 2023).
	Morosidad	López Huamán (2018), la morosidad y sus riesgos recaen en responsabilidad de aquellos que direccionan la organización, los cuales, garantizan la existencia de fondos de capital y resguardarán los intereses de la institución. También, se reconoce que la morosidad se establece a partir del requerimiento del pago de la deuda, por parte de quien la otorgó hacia el deudor (Chávez y Torres, 2022).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de registro documental para la variable Valores Comerciales Cobrables" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.

Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Política de créditos

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la aplicación de las políticas de créditos.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Evaluación de créditos	De acuerdo a las políticas de crédito se evalúa eficientem ente a los clientes antes de otorgarles un crédito	4	4	4	-
Línea de créditos	Las líneas de crédito se otorgan teniendo en cuenta el historial crediticio y capacidad de pago del cliente	4	4	4	-
Plazo de créditos	Los clientes que acceden a un crédito cumplen con el pago de los mismos en el plazo establecido o de acuerdo a lo estipulado en las políticas de crédito	4	3	3	-

Segunda dimensión: Proceso de cobranzas

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente al proceso de cobranzas

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Llamada telefónica persuasiva	Las llamadas telefónicas como estrategia de cobranza son efectivas porque permite recordarle al cliente su compromiso de pago	4	3	3	-
Notificación de incumplimiento	Cómo estrategia del proceso de cobranza a clientes con deudas vencidas se les notifica, para tener evidencia de la gestión administrativa realizada	4	4	4	-
Visita a domicilio	Cómo parte del proceso de cobranza las visitas domiciliarias a los clientes te ayudan a verificar y	4	3	3	-

	a reducir sus deudas				
--	----------------------	--	--	--	--

Tercera dimensión: Morosidad

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión correspondiente a la capacidad de respuesta frente a situaciones de morosidad.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Emisión de carta notarial	Las cartas notariales a los clientes morosos ayudan a mejorar la gestión de morosidad	4	4	4	-
Refinanciamiento de deuda	A los clientes morosos previa evaluación se les invita a refinanciar su deuda para garantizar la recuperación de la cuenta por cobrar	4	4	4	-
Realización de pagaré	Los clientes que acceden a un crédito firman un pagaré que es ejecutado judicialmente luego de haber agotado	4	4	4	-

	los procedimi entos de cobranza				
--	--	--	--	--	--

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.



Firma del evaluador
DNI: 45633246

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Mariela Valencia Mestas
Número de documento de identidad:	45633246
Grado profesional:	Maestro
Área de experiencia profesional:	Contabilidad – Tributación – Gestión
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	12 años
Experiencia en investigación:	12 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras
Autor(a)(es):	Renzo Sebastian Guevara Rojas
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Autoaplicable (x)
Tiempo de aplicación:	1 hora
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructurado con 3 dimensiones, conteniendo cada una de ellas 3 indicadores. El propósito de este instrumento es recopilar información del Estado de Situación Financiera de la organización, para poder determinar su nivel de liquidez.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
	Ratio de liquidez general	Denominada también liquidez corriente, es una razón que establece la estrategia de la entidad para poder cumplir con la cancelación de sus deberes financieros en

Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras		un periodo de tiempo establecido, es así, que mientras mayor sea el indicador, mejor capacidad para pagar las deudas demuestra la entidad. Esta razón se basa en el resultado de 1, en cualquier resultado mayor, se estima que la entidad tiene una adecuada suficiencia de pago; si el indicador es igual a 1, esta puede solventar sus deudas; y en el supuesto que sea menor a 1, esta representa que tiene mala capacidad de pago por falta de liquidez (Vásquez et al., 2021).
	Ratio de prueba defensiva	Vásquez et al. (2021), manifiesta que el ratio de prueba defensiva es útil para obtener un resultado considerando solo el efectivo y saldos de cuentas corrientes o bancos, y así lograr enfrentar las deudas a corto plazo. Así mismo. Este permite tener un panorama más acerca del activo líquido, a fin de cubrir obligaciones con terceros.
	Ratio de capital de trabajo	Representa el capital requerido a corto plazo, a fin de mantener la generación de operaciones en la organización, relacionándose el capital de trabajo con el rendimiento de una entidad. Así mismo, esta puede ser definida como la necesidad de efectivo, a razón de conservar las operaciones de la organización, siendo una manera eficiente de evaluarlo, mediante el ciclo de conversión del efectivo, siendo que, resultados adecuados a corto plazo, maximizarán el valor de la empresa a largo plazo (Aliaga et al., 2021).

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento "Ficha de análisis de datos financieros para la variable capacidad para enfrentar obligaciones financieras" elaborado por el Sr. Renzo Sebastian Guevara Rojas, en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una

sintáctica y semántica son adecuadas.		modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: Ratio de liquidez general

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de liquidez general

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo deudas a corto plazo	-	4	4	4	-
Saldo de caja y bancos	-	4	4	4	-
Saldo de cuentas por cobrar	-	4	4	4	-

Segunda dimensión: Ratio de prueba defensiva

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de prueba defensiva

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de activo corriente	-	4	4	4	-
Saldo de existencias	-	4	4	4	-
Saldo de pasivo corriente	-	4	4	4	-

Tercera dimensión: Ratio de capital de trabajo

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Calcular el ratio o indicador financiero de capital de trabajo

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Saldo de efectivo	-	4	4	4	-
Saldo de valores por cobrar	-	4	4	4	-
Saldo de inventarios	-	4	4	4	-

Agregar más tablas según las dimensiones que estructuran el instrumento.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. G. P. U.', written in a cursive style.

Firma del evaluador
DNI: 45633246

Anexo 4. Estado de Situación Financiera – Período 2022



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022 TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:		Razón Social :	
Periodo Tributario :	202213	Número de Orden:	1003121554
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	31/03/2023

Estados Financieros

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

ACTIVO			PASIVO		
Electivo y equivalentes de electivo	359	82640	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	311
Clas. por cobrar comerciales - ter.	361	10220	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Clas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Clas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al personal, acc(socio)s y directores	363	0	Clas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Clas. por cobrar diversas - terceros	364	270	Clas por pagar accionist(roc, partic) y direc	406	0
Clas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Clas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Clas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de clas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	101000
Mercaderías	368	0	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	101000
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0			
Inventarios por recibir	375	0			
Desvalorización de inventarios	376	(0)			
Activos no clas. mantenidos por la vita	377	0			
Otros activos corrientes	378	0			
Inversiones mobiliarias	379	0			
Propiedades de inversión (1)	380	0			
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Capital	414	64010
Propiedades, planta y equipo	382	30910	Acciones de inversión	415	0
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(5800)	Capital adicional positivo	416	0
Intangibles	384	0	Capital adicional negativo	417	(0)
Activos biológicos	385	0	Resultados no realizados	418	0
Deprec. act biológico y amortiz. acumulada	386	(0)	Excedentes de evaluación	419	0
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)	Reservas	420	0
Activo diferido	388	0	Resultados acumulados positivos	421	41000
Otros activos no corrientes	389	501	Resultados acumulados negativos	422	(0)
TOTAL ACTIVO NETO	390	210700	Utilidad del ejercicio	423	2700
			Pérdida del ejercicio	424	(0)
			TOTAL PATRIMONIO	425	100750
			TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	210700

Anexo 5. Cuadros de apoyo para resultados de la variable valores comerciales cobrables

Base de datos de valores comerciales cobrables

Variable: Valores comerciales cobrables												
Política de créditos		Proceso de cobranzas				Morosidad			Sumatorias			
Evaluación de créditos	Línea de créditos	Plazo de créditos	Llamada telefónica persuasiva	Notificación de incumplimiento	Visita a domicilio	Emisión de carta notarial	Refinanciamiento de deuda	Realización de pagaré	D1V1	D2V1	D3V1	Total V1
1	2	1	2	1	2	1	2	1	4	5	4	13

Valores máximos y mínimos

Max - Min	V1	D1	D2	D3
Valores máximos	18	6	6	6
Valores mínimos	9	3	3	3

Rangos y amplitudes

	V1	D1	D2	D3
Rango	9	3	3	3
Amplitud	3	1	1	1

I

Escalas y criterios de medición

Medición	Deficiente	Regular	Eficiente
Valores comerciales cobrables	(9 - 12)	(13 - 16)	(17 - 20)
Política de créditos	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)
Proceso de cobranzas	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)
Morosidad	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)

Anexo 6. Cuadros de apoyo para resultados de la dimensión políticas de créditos de la variable valores comerciales cobrables.

Base de datos de política de créditos			
Variable: Valores comerciales cobrables			
Política de créditos			Sumatorias
Evaluación de créditos	Línea de créditos	Plazo de créditos	D1V1
1	2	1	4

Valores máximos y mínimos	
Max - Min	D1
Valor máximo	6
Valor mínimo	3

Rangos y amplitudes	
	D1
Rango	3
Amplitud	1

Escalas y criterios de medición			
Medición	Deficiente	Regular	Eficiente
Política de créditos	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)

Anexo 7. Cuadros de apoyo para resultados de la dimensión proceso de cobranzas de la variable valores comerciales cobrables.

Base de datos de proceso de cobranzas

Variable: Valores comerciales cobrables			
Proceso de cobranzas			Sumatorias
Llamada telefónica persuasiva	Notificación de incumplimiento	Visita a domicilio	D2V1
2	1	2	5

Valores máximos y mínimos

Max - Min	D2
Valor máximo	6
Valor mínimo	3

Rangos y amplitudes

	D2
Rango	3
Amplitud	1

Escalas y criterios de medición

Medición	Deficiente	Regular	Eficiente
Proceso de cobranzas	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)

Anexo 8. Cuadros de apoyo para resultados de la dimensión morosidad de la variable valores comerciales cobrables.

Base de datos de morosidad			
Variable: Valores comerciales cobrables			
Morosidad		Sumatorias	
Emisión de carta notarial	Refinanciamiento de deuda	Realización de pagaré	D3V1
1	2	1	4

Valores máximos y mínimos	
Max - Min	D3
Valor máximo	6
Valor mínimo	3

Rangos y amplitudes	
	D3
Rango	3
Amplitud	1

Escalas y criterios de medición			
Medición	Deficiente	Regular	Eficiente
Morosidad	(3 - 4)	(5 - 6)	(7 - 8)

Anexo 9. Cuadro de escalas y criterios de medición para evaluar los indicadores financieros de liquidez

Escalas y criterios de medición

Medición	Deficiente	Regular	Eficiente
Ratio de liquidez general	(0.1 - 0.5)	(0.6 - 1.0)	(1.0 - +)
Ratio de prueba defensiva	(0.1 - 0.5)	(0.6 - 1.0)	(1.0 - +)
Ratio de capital de trabajo	(0.1 - 0.5)	(0.6 - 1.0)	(1.0 - +)