



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa
distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORES:

Leon Vega, Angie Maite (orcid.org/0000-0002-7982-8083)

Porturas Vargas, Jose Manuel (orcid.org/0000-0003-3664-4951)

ASESOR:

Dr. Gutierrez Ulloa, Cristian Rayment (orcid.org/0000-0001-9791-9627)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2023

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres quienes con su amor, esfuerzo y dedicación nos han permitido alcanzar nuestra meta, así mismo agradecemos a nuestro docente por su orientación y comprensión para nuestra elaboración de trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTO

Para comenzar, queremos agradecer a Dios por permitirnos llegar a este punto de la vida y habernos otorgado salud para conseguir nuestros objetivos. A nuestros padres, que con sus esfuerzos, carácter y gran amor nos enseñaron a no rendirnos ante las circunstancias y siempre seguiremos sus consejos con sabiduría.

Asimismo, a nuestro asesor el Dr. Cristian Raymound Gutiérrez Ulloa quien nos orientó para la elaboración de nuestra tesis que fue de gran ayuda para el termino de nuestra investigación, a la Universidad Cesar Vallejo por permitirnos ser parte y poder conseguir nuestro título profesional y para finalizar a la empresa Distribuidora Casali S.A.C. por habernos confiado y facilitado su información.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021", cuyos autores son PORTURAS VARGAS JOSE MANUEL, LEON VEGA ANGIE MAITE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21.00%, 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.

CHIMBOTE, 13 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND DNI: 41056767 ORCID: 0000-0001-9791-9627	Firmado electrónicamente por: CRISTIANG el 13-07- 2023 12:10:43

Código documento Trilce: TRI - 0588979





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, PORTURAS VARGAS JOSE MANUEL, LEON VEGA ANGIE MAITE estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
ANGIE MAITE LEON VEGA DNI: 75150527 ORCID: 0000-0002-7982-8083	Firmado electrónicamente por: ALEONVE el 13-07-2023 14:45:51
JOSE MANUEL PORTURAS VARGAS DNI: 73738544 ORCID: 0000-0003-3664-4951	Firmado electrónicamente por: JPORTURAS el 13-07-2023 00:47:45

Código documento Trilce: TRI - 0588980

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURA	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	12
3.3. Población, muestra y muestreo	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	15
3.5. Procedimientos	17
3.6. Métodos de análisis de datos:	18
3.7. Aspectos éticos:	18
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN	27
VI. CONCLUSIONES	32
VII. RECOMENDACIONES	33
VIII. PROPUESTA	34
REFERENCIAS	38
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1 <i>Distribución de población</i>	14
Tabla 3.2 <i>Distribución de la muestra</i>	15
Tabla 3.3 <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	16
Tabla 4.1 <i>Entrevista realizada al contador de la empresa CASALI S.A.C, Chimbote</i>	20
Tabla 4.2 <i>Análisis de liquidez de la empresa CASALI SAC, Chimbote, 2020-2021</i>	23
Tabla 4.3 <i>Análisis de gestión de la empresa CASALI SAC, Chimbote, 2020-2021</i>	25
Tabla 4.4 <i>Análisis sin Sistema de Gestión de Cobranza y con Gestión de Cobranza en la liquidez</i>	26
Tabla 4.5 <i>Análisis de la situación real y situación ideal de la liquidez de la empresa CASALI SAC</i>	26

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 3.1. *Diseño de la investigación*

12

RESUMEN

El presente informe de investigación denominado “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021”, tuvo como propósito determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI S.A.C, Chimbote 2020-2021.

El presente informe fue desarrollado bajo una metodología de enfoque cuantitativo, descriptivo – propositivo, diseño no experimental de corte transversal, para efectos de la muestra se realizó por conveniencia y estimó a 01 encuestado, aplicando como instrumento la guía de entrevista, la que fue validada por expertos y sometida a criterio de confiabilidad. También se utilizó el reporte de liquidez de los periodos 2020-2021, para la obtención de las ratios contables. Para el análisis de los resultados la investigación siguió el curso de la estadística descriptiva.

Los resultados reflejaron que la empresa presentó un nivel regular en la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez disminuyó en un 48% para el 2021. Por lo cual se concluyó que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC, debido a que no se evidenció “políticas de cobranza, no se realiza evaluación crediticia y no existe estrategias de cobro”.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, liquidez, evaluación crediticia, procedimientos de cobranza, liquidez.

ABSTRACT

The present research report called "Accounts receivable and its impact on the liquidity of the Distribuidora CASALI SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021", had the purpose of determining the incidence of accounts receivable on the liquidity of the Distribuidora CASALI SAC, Chimbote 2020-2021.

This report was developed under a quantitative, descriptive - purposeful approach methodology, non-experimental cross-sectional design, for sample purposes it was carried out for convenience and estimated 01 respondent, applying the interview guide as an instrument, which was validated. by experts and subject to reliability criteria. The liquidity report for the 2020-2021 periods was also produced, to obtain the accounting ratios. For the analysis of the results, the research followed the course of descriptive statistics.

The results reflected that the company presented a regular level in the management of accounts receivable and liquidity obtained 48% by 2021. Therefore, it was concluded that accounts receivable affect the liquidity of the company Distribuidora CASALI SAC, because "collection policies are not evidenced, credit evaluation is not carried out and there are no collection strategies".

Keywords: Accounts receivable, liquidity, credit evaluation, collection procedures, liquidity.

I. INTRODUCCIÓN

Los efectos que se presentan por las emergencias de salud derivan la negatividad principalmente de factores administrativos y económicos, ya que, en la actualidad, en la pandemia, se refleja la disminución del capital humano como en diferentes empresas, como las conserveras, así como el flujo de ingresos y gastos. . Es así como Blanco et al. (2020), argumenta que las entidades en el mercado empresarial obtienen la necesidad de establecer estrategias específicas frente a la misma, mediante el cumplimiento de la demanda e ingresos que fluctúan favorablemente, sin embargo, las tasas porcentuales sobre los créditos realizados tuvieron un gran avance hacia los bancos, cubriendo la necesidad del aumento de la solvencia de las entidades y las dificultades que reflejaban.

A nivel internacional, el Banco Mundial (2021) describe la situación económica en términos de empresas que administran sus recursos estratégicamente, ya que la relevancia del margen innovador del mercado surge en tendencias de liquidez significativas de manera precisa y oportuna en el ámbito de la pesca y empresas del mismo rubro en general. Por lo tanto, las cuentas que se mantienen para el cobro a los clientes deben ser regularizadas y retenidas de la misma forma, con el usuario final, es decir, se mantiene la demanda y las cuentas siguen el curso normal de hacer el cobro, limitando los riesgos en los activos. . que permitan el adecuado cumplimiento del proceso de pago a otras entidades, como responsabilidad de toda empresa.

A nivel nacional, el reporte realizado por Boletín Empresarial (2018) manifestó que las empresas del sector conservero y pesquero centralizan sus operaciones de venta a crédito, por lo tanto, con la finalidad de crecer es que realizan las ventas a crédito; sin embargo, muchas empresas del sector están teniendo problema con el manejo de sus cuentas por cobrar, debido al escaso control y deterioro que estas puedan generar.

Asimismo, Diario Gestión (2021) en su informe especifica que la pesquera peruana obtuvo resultados financieros y operativos de mayor potencial, los ingresos durante los 12 meses reportaron ventas récord y EBITDA de US\$ 415 millones y US\$ 119 millones, por lo que asimismo S&P Global Ratings considera

que la liquidez de la empresa pasó de estable a negativa, todo por la escasa liquidez por parte de la pesquera.

Asimismo, Bobadilla (2018) según el informe en Diario Gestión, argumenta que, más del 41% que oscila entre las edades de 18 a 70 cuentan con un crédito de cualquier entidad financiera, pese a que no cuentan con una educación financiera y desconocen los temas bancarios, provocando un uso incorrecto de los servicios crediticios, aumentando la morosidad y reduciendo la liquidez de las empresas pesqueras.

En la empresa CASALI SAC se puede observar que no cuentan con políticas de crédito por lo que no tienen claro el plazo de crédito que otorgan a sus clientes, así mismo no tienen establecidas las condiciones y selección al momento de otorgar un crédito, también se puede observar que dentro de la empresa poco o casi nada se está realizando en la evaluación crediticia de los clientes, por la falta de asesoría y métodos de evaluación, por otro lado se observa que la empresa cambia facturas por efectos, pero No basta con poder cancelar las cuentas por pagar.

El problema suscitado genera que la empresa tenga que postergar los pagos con los proveedores, solicitar fraccionamiento y retrasos en los pagos afectando notoriamente la liquidez de la empresa.

Ante lo expuesto nace el siguiente problema general: ¿Cómo incidió las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa CASALI S.A.C. durante los periodos 2020-2021? Los problemas específicos del presente estudio fueron: i) ¿Cómo se encontraron las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora CASALI SAC del distrito de Chimbote durante los periodos 2020-2021?; ii) ¿Cómo se encontró la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC del distrito de Chimbote durante los periodos 2020-2021?; iii) ¿Qué alternativas de solución se podrían proponer para mejorar la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC ?

El desarrollo del presente estudio tiene relevancia social porque permitirá a los trabajadores de la empresa obtener mayor conocimiento sobre la situación las

cuentas por cobrar y de esta manera tomar acciones de corrección para potenciar y asegurar la liquidez; los dueños y accionistas de la empresa, a través de ello, podrán obtener datos más fiables y control de las cobranzas.

Por otra parte, tendrá justificación práctica, debido a que se determinará el nivel de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, de esta manera poder solucionar los problemas de pago y resolver los problemas de cobranza que acontece la empresa. Por último, a nivel metodológico, el presente estudio aportó al campo científico ya que se empleó un instrumento de investigación, la misma que fue validado por expertos, otorgando utilidad de gran incidencia en estudios próximos, relacionados a las variables en mención.

El objetivo general fue determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI S.A.C, Chimbote 2020-2021. La misma que contó con los siguientes objetivos específicos: i); Identificar la situación en la que se encuentran las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora CASALI, del distrito de Chimbote en los periodos 2020-2021; ii) evaluar la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC, del distrito de Chimbote en los periodos 2020-2021; iii) proponer alternativas para mejorar la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI SAC, del distrito de Chimbote.

La hipótesis general de la investigación sería: H_i = Las cuentas por cobrar incidieron en la liquidez de la empresa CASALI S.A.C. durante los periodos 2020-2021 y la hipótesis nula: H_0 = Las cuentas por cobrar no incidieron en la liquidez de la empresa CASALI S.A.C. durante los periodos 2020-2021

II. MARCO TEÓRICO

Los estudios anteriores relacionados a las variables de investigación que se tomaron en cuenta para este estudio fueron:

A nivel internacional tenemos a Carvajal y Mora (2020) quienes analizaron las variables cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Maserclisa SA, llegando a las siguientes consumaciones: las cuentas por cobrar variaron en un 27%, así mismo también se incrementó en un 73 la provisión por cobranza dudosa. % Concluyendo eso; La entidad presenta riesgo de control sobre la aplicación de políticas en cuanto a la cobranza que se realiza y las no conformidades se reflejan en el sistema contable.

Por otro lado, se tuvo un estudio de Guale (2019) donde el autor regulaba la administración en cuanto a los procesos de cobranza en la empresa Corpasso SA, como resultado llegó a los siguientes epílogos: que no existen pólizas de cobranza y préstamos, así mismo la rotación fue de 2.56 con una incobrabilidad promedio de 9%. Por lo tanto, el autor concluye que no cuenta con una liquidez aceptable, así mismo, la administración de los procesos de cobranza incide negativamente en la liquidez de la empresa.

También contamos con Tomala (2018) quien analizó el grado de influencia de la morosidad, específicamente de los accionistas, en la liquidez que presenta la empresa. Con base en el estudio el autor determina que: la empresa no cuenta con un departamento de cobranza, también se evidenció que el vencimiento realizado en la cartera de clientes influye y afecta la liquidez que presenta la empresa. El autor concluye que: los cobros no se realizan correctamente, afectando la liquidez que obtienen.

Asimismo, De la Cruz y Bajaña (2015) en su estudio, los autores determinaron la incidencia de la liquidez en el uso de los sistemas de costeo para la empresa del rubro pesquero "CentroMar S.A." En base a ello, los autores precisaron que: Dentro de la entidad no existe una eficiente administración financiera, por lo cual se evidencia la falta de estrategias y seguimiento del mismo, logrando que la empresa obtenga deficiencias en la liquidez. Los autores

concluyen que, el sistema de costeo influye de manera positiva en la liquidez de la empresa.

A nivel nacional, se contó con el estudio de Paucar (2020) el cual propuso un sistema de control de cuentas por cobrar y determinar el efecto que tenía ello en la liquidez de la empresa del sector pesquero "RJC FOOD S.A.C.", arribando a las siguientes consumaciones: El rubro de efectivo logró tener un aumento de un 5%, asimismo por medio del uso del sistema la empresa logró reducir sus cuentas por cobrar al pasar del 77% al 38% reduciendo con ello las ventas a crédito y agilizando la rotación de cuentas por cobrar. Concluyendo que: El sistema de control de cuentas por cobrar permite lograr una mayor organización y aumentar la liquidez y rotación.

Por otro lado, Amao (2017) determinó la influencia que presenta las vedas de pesca en la liquidez y rentabilidad de la empresa COPROSAC. En función a la recolección de datos, los autores arriban a las siguientes apreciaciones: la empresa solo podrá cubrir el 60% del 100% de sus obligaciones, asimismo, la empresa cuenta con 0.04 centavos de utilidades, evidenciando con ello problemas de liquidez y rentabilidad. En base a lo contextualizado, el autor concluye aseverando que: La veda es un factor importante en la liquidez, por lo cual la veda influye negativamente en la liquidez y rentabilidad de la empresa.

También, tenemos a Huamán y Miscano (2020) los autores analizaron las finanzas y liquidez de las empresas pesqueras que cotizan en bolsa, producto del estudio, los autores determinaron que: La entidad mantuvo una rotación de 14.30 en promedio de cuentas por cobrar durante los periodos del 2016 al 2018, lo cual evidencia una rotación baja o equilibrada a 2.48 y la liquidez baja de 0.60. Por consiguiente, los autores concluyen lo siguiente: La empresa no cuenta con una óptima liquidez, por lo cual las finanzas de la empresa están mal administradas y ello incide en la liquidez.

Del trazado de Del Aguila (2021). El objetivo principal que se planteó fue establecer la incidencia que evidencia el cobro y su gestión, con la liquidez de la entidad "Abexa Cloud Company SAC". El estudio estableció el enfoque descriptivo cuantitativo y diseño no experimental-transversal. El instrumento fue el

cuestionario que se aplicó a 10 personas de la empresa. Por lo tanto, los resultados muestran que el 30% de los encuestados afirma un control regular de las cuentas por cobrar y el 50% de los colaboradores considera muy deficiente la liquidez. El autor concluye que la entidad reflejó pérdidas por deudas vencidas, sin regularización alguna para recuperarlas.

También se presentó la tesis de Gonzales (2021). El objetivo general fue percibir las cuentas por cobrar y liquidez que presenta la organización “AHP Headhunting SA”, 2020. La metodología fue descriptiva-cuantitativa, estudio básico y diseño correlacional. El instrumento utilizado fue la encuesta y cuestionario dirigido a 46 funcionarios. En consecuencia, los resultados asumen la relación significativa entre cuentas por cobrar y obligaciones suscritas en la entidad, reflejada con 0.9413 como coeficiente de Pearson, así como 0.9385 del mismo coeficiente para la relación entre activos y liquidez que posee la entidad. El autor concluye la evidencia de la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez de manera significativa y alta, adecuada con el coeficiente de Pearson 0.9487 de Pearson, aceptando la influencia del 90% por parte de las cuentas por cobrar hacia la liquidez precisamente de “AHP Headhunting S.A”

En cuanto a la primera variable, cuentas por cobrar, se han tomado numerosos investigadores entre ellos, consideramos:

Tenemos al autor (Lyani, 2018) que agrega que el grupo de cobranza pertenece a los activos más líquidos para realizar transacciones comerciales convenientes. Asimismo, dicho grupo puede derivar en formas de obtener y ampliar el factor de financiamiento, sin embargo, mantiene un riesgo prolongado ya que el tiempo de retribución puede verse afectado y expone a las empresas a bajos recursos de pago.

Por otro lado, Nuriah et al. (2020) agregan que es la agrupación de recursos y derechos que posee una empresa da paso a cuentas por cobrar para obtener ingresos por tal motivo, así mismo, se consideran “derechos” de demanda recurrente hacia otras personas, en forma de dinero en efectivo, equivalentes u otros medios, ya que tienen su origen en transacciones de devengo, es decir, sólo el registro y no precisamente la transacción real. Precisamente, la

contraprestación incluye ventas y servicios, e impuestos sin contraprestación. (Mugova & Kwenda, 2020) describe que son derechos que surgen de las ventas o servicios que se ofrecen, así como de los préstamos que se otorgan. Por otro lado, las cuentas por cobrar asumen diversas formas, efectivamente, por ventas o servicios ofrecidos (Julizar & Febriyanto, 2021). Por lo tanto, Abdul et al. (2020) manifiestan que dichas cuentas aportan gestión en cuanto a finanzas y reducen considerablemente riesgos de liquidez, por parte de la normativa que aplican.

Por otro lado, la NIC 1 precisa que las cuentas por cobrar son derechos que posee una entidad frente a otra, en la cual existió alguna prestación por el cual le hace acreedor de dicho derecho, además la norma precisa que las cuentas por cobrar para efectos de colocarse en el EESF se desagregarán en importes donde se clasifica los comerciales, relacionadas, anticipos y otros (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019).

Las cuentas por cobrar son importantes debido a que, permite poder conocer a ciencia cierta el monto y cliente que te adeuda, por otro lado, las cuentas por cobrar son importantes porque permite poder clasificar a consumidores actuales y potenciales de un negocio, asimismo, las cuentas por cobrar permiten poder crear estrategias de fidelización de clientes y fortalecer el vínculo comprador-vendedor (Conexión Esan, 2022). Por otro lado, la autora Cabrera (2017) en su estudio afirma que las cuentas por cobrar son importantes porque es la base para poder implementar procedimientos de crédito, donde se pueda identificar los procesos de cobro e identificar con facilidad a los clientes morosos.

En relación a la dimensión política crediticia, los autores Abiri et al. (2022) ratifican las reglas y condiciones que permiten otorgar de manera selectiva las ventas a crédito amparadas por la directiva de cobranza, ciertamente establecida por la Gerencia. El conjunto de pólizas alberga lineamientos fundamentales donde ratifican y establecen plazos de crédito, condiciones para el pago oportuno y el cobro orientado al cliente de manera favorable (AL-Zararee et al. (2021). Asimismo, Arni et al. (2020) argumentan que son procedimientos que dan paso a los créditos que se realizarán en el futuro a los clientes. A través de los préstamos

que una entidad otorga, también tiene como finalidad establecer políticas de cobranza correctamente (Ptashchenko & Korniienko, 2020).

A pesar de la uniformidad que deben adoptar las políticas de crédito, la empresa debe adaptarse a los cambios que se generan dentro y fuera de ella, lo que sugiere la observación y adecuación de las áreas que la conforman para formar políticas correctas hacia toda la entidad. (Enoc et al. 2021). Las características que agrupan las pólizas deben ser esenciales y beneficiosas para una empresa, ya que Rina et al. (2021) describen que debe cubrir necesidades latentes no solo de éste, sino de los clientes y del mercado como competencia establecida en el presente, por lo que se presentan las condiciones, plazos y plazos del crédito para precisar detalles relevantes del cobro.

Por otro lado, en la segunda dimensión, evaluación crediticia, tenemos (Núñez, 2017) afirma que este término establece la investigación sobre el cliente, en cuanto a la responsabilidad empresarial y personal de corresponder a pagos pasados. Además, la evaluación incluye a los familiares cercanos del cliente, quienes sugieren la responsabilidad y el compromiso de pagar correctamente, ya que esto permite asegurar la capacidad de pago y no perjudicar a ninguna de las partes. Por lo tanto, dicha evaluación se basa en el historial crediticio, parte fundamental para conocer el grado de responsabilidad y capacidad en términos de préstamos que se hubiera obtenido.

En opinión de Cueva (2017), evaluación de riesgo es el término similar que se le atribuye, ya que permite conocer el grado de riesgo al momento de asignar un crédito que puede ser pagado en la medida de su capacidad, es decir, también existen morosidades y esto supone un mayor riesgo. La solvencia que alberga un cliente es el indicador frecuente para la evaluación crediticia, así como el nivel de liquidez y endeudamiento que describe una garantía de pago responsable y cuánto podría obtener de préstamos o deudas. Asimismo, se cuenta con la supervisión de la "Superintendencia de Banca, Seguros y AFP", brindando seguridad y confiabilidad al otorgamiento de créditos.

Como tercera dimensión tenemos los procedimientos de recolección, para ello citamos a los siguientes autores:

Desde un enfoque teórico, (Lionel, 2018) refieren que los procedimientos de cobranza son operaciones que tienen por objeto capturar una deuda cuyo vencimiento ya venció o está próximo a vencer, ejecutadas de manera ordenada a fin de asegurar el cobro oportuno y efectivo de la deuda. la cuenta incobrable. Del mismo modo, (López, 2019) señala que son acciones enfocadas a la recuperación de una deuda, sin necesidad de afectar la estabilidad del cliente, para ello es importante ser minucioso en la ejecución de acciones radicales como las personales. visitas y notificaciones escritas que conlleven a una limitación al momento de cancelar las deudas. Adicionalmente, Mauad (2017) argumenta que estos procesos abarcan actividades como el intercambio de facturas por recibos y llamadas telefónicas,

De acuerdo a la variable liquidez se necesitan varios investigadores, de los cuales se describen los siguientes:

Según Charmler et al. (2018), el término se refiere a la capacidad y grado de eficiencia en cuanto a las obligaciones vinculadas a la empresa, económica y financieramente, limitando cualquier déficit y pérdida que pueda surgir en el desarrollo de su labor, teniendo en cuenta el alcance que tiene. liquidez a lo largo del tiempo que permite convertir los activos líquidos. Asimismo, Azad (2017) describe que la liquidez agrupa acciones y procesos que permiten realizar el ciclo de operación correcto en materia de pago de obligaciones y una cantidad de efectivo suficiente para hacerlo, sin necesidad de obtener dinero separado y generar pérdidas, pero en cambio, la empresa puede invertir beneficiosamente a largo plazo y generar ganancias para proporcionar liquidez.

Por otro lado, según el artículo de Ríos et al. (2022) argumentan que la liquidez en el sector pesquero es importante porque, las empresas del sector pesquero, concentran sus inversiones principalmente en los activos circulantes, por lo cual, el circulante de las empresas del sector conservero es un factor especial, por el mismo, la liquidez es fundamental porque estas empresas necesitan pagar a sus proveedores a corto plazo, además es importante porque permite cumplir con todas las obligaciones fiscales y sobre todo cancelar a sus trabajadores que son parte importante del negocio.

En cuanto a liquidez, la NIC 7 precisa que, el EEFE permite suministra información de calidad y útil para la toma de decisiones, en la cual se almacena información que le permite a la empresa evaluar la capacidad de la empresa para generar dinero, además dicho estado permite poder saber las necesidades de liquidez que un ente tiene (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

En las dimensiones ratios de liquidez tenemos liquidez actual y prueba ácida. El grado de cobertura de la deuda establece la razón de circulante dentro de la liquidez, identificando como prioridad las obligaciones de corto plazo y requisitos mínimos. Por otro lado, la prueba de fuego está ligada a la solvencia que genera la empresa en el corto plazo, originando decisiones convenientes para la misma (Lumbantobing & Susanto, 2021).

Por otro lado, la liquidez del efectivo es importante porque permite percibir el reembolso de los pasivos en el corto plazo, en relación con los activos que pueden cubrirlo de manera efectiva y antes del vencimiento. También supone la facultad de una empresa de hacer frente a determinadas obligaciones en un plazo breve, teniendo en cuenta los activos registrados en la casilla. El cálculo, según Herrera et al. (2016) especifican entre efectivo y equivalentes de efectivo sobre los pasivos corrientes, teniendo en cuenta que Ashbin & Sindhuja (2021) ratifican la importancia de la liquidez en efectivo, que se encuentra directamente en el corto plazo en una empresa. La convertibilidad en efectivo tiene en cuenta los ratios de pasivos a corto plazo y activos (Amountzias, 2018).

Finalmente, en relación al índice de capital de trabajo, para Ortiz (2018) narra en su artículo que el indicador en mención toma en cuenta los activos y pasivos de corto plazo, evidenciando la disponibilidad de pago y el cumplimiento de las obligaciones, obteniendo capacidad y valor residual de activos circulantes menos pasivos circulantes. A partir de lo dispuesto por Palomeque (2018) este indicador permite visualizar los recursos con los que cuenta una empresa para el pleno control y desarrollo de las actividades de manera correcta, sin preocupación ni déficit alguno.

III. METODOLOGÍA

El enfoque que utilizó el estudio fue cuantitativo, por lo cual se realizó a recolección y de datos y se procedió a emplear el uso de valores numéricos y estadísticos a fines de obtener una respuesta al problema de investigación, por otro lado, los autores Hernández y Mendoza (2018) agregaron que se utiliza el enfoque cuantitativo cuando la recolección de datos son productos de mediciones, las cuales son representadas por cálculos matemáticos, estadísticos y contables que sirven para dar respuesta a la hipótesis de estudio.

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación:

Para la presente de investigación se usó la investigación básica debido a que se evaluó e interpretó las variables (cuentas por cobrar y liquidez) y se resolvió el problema que ostenta la investigación. Bajo lo expuesto por Hernández y Mendoza (2018) la investigación básica mantiene como principal característica su origen en un marco teórico, siendo el cimiento de toda investigación y su objetivo está centrado en incrementar conocimientos.

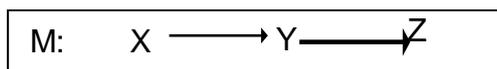
3.1.2. Diseño de investigación:

A efectos de elaborar el presente estudio, se realizó un diseño no experimental, debido a que se mantuvo la naturaleza de las variables y no se realizó modificación alguna. Ante ello, “los proyectos con este tipo de diseño se realizan cuando se observa las variables y los fenómenos en su entorno natural y sin manipulaciones, con la finalidad de analizarlos, y con posterioridad poder hacer inferencias” (Hernández y Mendoza, 2018). Asimismo, fue propositivo de corte transversal debido a que se intentó detallar las circunstancias y sucesos en las que se encontró las variables y a partir de ello se propuso alternativas de solución en un periodo determinado. Para Hernández y Mendoza (2018) el diseño propositivo mantiene como fundamento la necesidad o vacío por parte de la unidad de análisis, por tanto, una vez recolectada la información se procederá a realizar propuestas de solución, para mitigar las deficiencias detectadas.

En base a lo descrito, se procedió a elaborar el siguiente esquema de investigación:

Figura 3.1.

Diseño de la investigación



Dónde:

M: Empresa Distribuidora CASALI SAC.

X: Cuentas por cobrar

Y: Liquidez

Z: Sistema de Gestión de Cobranza

3.2. Variables y operacionalización

Variable independiente: Cuentas por cobrar

- **Definición conceptual:** En opinión de Nuriah et al. (2020) agregó que las cuentas por cobrar representan “derechos” que permanecen exigibles frente a otras personas (clientes), en forma de efectivo o su equivalente, como resultado de actividades ordinarias o beneficios realizados a dichas personas.
- **Definición operacional:** Para medir la variable se elaboró una encuesta, la cual constó de 13 preguntas, asignadas por medio de la escala de medición a su propio criterio donde la puntuación máxima será de 3 y la mínima de 1, lo mismo sucedió mediante validación de expertos. y confiabilidad, el instrumento también midió las dimensiones de políticas de crédito, evaluación de crédito y procedimientos de cobranza.
- **Indicadores:** Plazo de crédito, condiciones de crédito, selección de crédito; solvencia, nivel de endeudamiento de los clientes, liquidez de los clientes, historial crediticio; efectivo, canje de factura por recibo, notificaciones, llamadas, visitas y provisión de cobranza dudosa.

- **Escala de medición:** Escala ordinal

Variable dependiente: Liquidez

- **Definición conceptual:** Bajo la inferencia de Charmler et al. (2018), la liquidez representa el grado de capacidad con el que una empresa puede afrontar sus obligaciones corrientes en un ejercicio determinado.
- **Definición operacional:** A efectos de medir la variable, se procedió a elaborar una ficha de análisis documental, el cual estuvo conformada por 4 razones financieras, el instrumento que se adaptó intentó medir la liquidez corriente, liquidez de prueba ácida, liquidez de efectivo y capital de trabajo.
- **Indicadores:** Liquidez de cuenta corriente, liquidez de prueba ácida, liquidez de efectivo, capital de trabajo.
- **Escala de medición:** Escala de razón.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población:

La población estuvo conformada por todas las áreas de la empresa, EEFF y documentación interna de la misma, el cual cumplió con todas las características relacionadas al tema de estudio. “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 174).

- **Criterios de inclusión:** Debido a las características del presente estudio, se decidió elegir a las áreas de la empresa, información financiera-contable y documentación interna, con la finalidad de que permita poder dar respuesta a la problemática determinada.
- **Criterios de exclusión:** Se excluirán de la investigación aquellas áreas y documentos que no intervengan en la contabilidad y/o cuentas por cobrar, como Administración, Almacén y Logística.

Tabla 3.1.

Distribución de la población.

Área de Trabajo	Hombres	Sexo%	Mujeres	%	Total	%
Gerencia	0	0%	1	7%	1	7%
Contabilidad	4	29%	5	36%	9	64%
Administración	2	14%	0	0%	2	14%
Logística	2	14%	0	0%	2	14%
Total	8	57%	6	43%	14	100%

Nota. *Nómina de colaboradores contratados.*

- **Criterios de inclusión:** Debido a las características del presente estudio, se decidió elegir a las áreas de la empresa, información financiera-contable y documentación interna, con la finalidad de que permita poder dar respuesta a la problemática determinada.
- **Criterios de exclusión:** Se excluyeron de la investigación aquellas áreas y documentos que no intervinieron en la contabilidad y/o cuentas por cobrar, como Administración, Almacén y Logística.

3.3.2. Muestra:

Por otro lado, como muestra se consideró al gerente del área contable conformado por una persona y los EEFF de la empresa del año 2020-2021, a efectos de determinar la muestra se determinó de manera no probabilística, motivo por el cual la selección de elementos investigativos fue esencial y guardan características con la investigación.

De acuerdo con lo contextualizado, la muestra representó una representación porcentual de la población, determinando con la misma una muestra no probabilística, al respecto, la muestra no probabilística se realiza por medio de la aplicación del juicio subjetivo del autor y determina la muestra bajo un

base de criterio personal y acorde a la investigación (Ñaupas et al. 2018).

Tabla 3.2.

Distribución de la muestra.

Área	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Gerencia	0	0%	1	10%	1	10%
Contabilidad	4	40%	5	50%	9	90%
Total	4	40%	6	60%	10	100%

Nota. *Tabla 3.1*

3.3.3. Muestreo:

El muestreo se determinó bajo la modalidad de conveniencia, “debido a que las unidades de investigación gozaron de representatividad para efectos del tema de investigación” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 238).

3.3.4. Unidad de análisis:

Como unidad de análisis se considerará a la Empresa Distribuidora CASALI S.A.C.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

3.4.1 Técnicas.

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) infiere que la técnica es la manera en la que el investigador procede a recolectar los datos de estudio, los cuales servirán para determinar los objetivos y elaborar los resultados. Como técnica se contó con la encuesta y análisis documental.

Tabla 3.3.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica	Instrumento	Utilidad
Encuesta	Guía de entrevista sobre cuentas por cobrar	Determinar la situación de las cuentas por cobrar
Análisis documental	Guía de análisis documental de los periodos 2020-2021	Analizar la liquidez de los periodos 2020-2021

Nota. *Marco teórico.*

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos

De acuerdo con lo descrito por Hernández y Mendoza (2018) agregó que el instrumento de cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis. Por otro lado, la ficha de análisis documental actúa como herramienta de investigación en la que el investigador procede a aplicar conocimientos de manera ordenada y analítica.

A. Guía de entrevista sobre cuentas por cobrar

La guía de entrevista se aplicó a la variable independiente (cuentas por cobrar), la cual estuvo conformada por una serie de interrogantes de manera estructuradas en base a cada dimensión e indicador de la variable de estudio, por lo cual de manera generalizada tienden a obtener respuestas por parte del encuestado, el principal propósito que mantuvo el instrumento fue conocer la situación actual de las cuentas por cobrar; además mediante la guía, de manera general se midió las cuentas por cobrar en sus distintos aspectos y de manera específica se evaluó cada uno de las dimensiones políticas de crédito, evaluación crediticia y procedimientos de cobranza.

Validez

A efectos de brindar validez a los instrumentos seleccionados, estos fueron validados por medio del juicio de versados y expertos en la materia, los mismos

que estuvieron conformados por 3 docentes con grado de Doctor o Maestría, en la que se intentó poder corroborar la sinergia de sucesos y apego de los ítems determinados en la investigación por cada dimensión e indicador (Hernández y Mendoza, 2018).

En base a lo expuesto, a efectos de poder brindarle una validez al instrumento la fórmula de la V de Aiken, para efectos del presente estudio, el indicador que se obtuvo fue de 1.00, donde un indicador mayor a 0 y cercano a 1 determinará una validez fuerte.

Confiabilidad

Para la confiabilidad, se procedió a elaborar una prueba piloto del “Guía de entrevista de las cuentas por cobrar” a una muestra no probabilística de por lo menos 10 integrantes, sin manipular los objetos de estudio manteniendo el propósito de depurar los 13 ítems establecidos en el instrumento. Una vez elaborada la prueba piloto se recurrió a la aplicación del Alpha de Cronbach cuyo resultado fue de 0.910 lo que permite afirmar que la guía de entrevista es altamente confiable para los fines de aplicación (Paniagua y Condori, 2018).

Reporte de análisis de liquidez

Con respecto a la variable dependiente, se analizó el estado de resultados de la empresa CASALI SAC con el fin de determinar la liquidez tomándose los datos pertenecientes a los periodos 2020-2021.

3.5. Procedimientos

Se realizó los siguientes procedimientos:

- Primero, se solicitó permiso a los colaboradores de la Empresa Distribuidora Casali SAC para poder aplicar el instrumento y sustraer información.
- Una vez confirmado, se procedió a establecer la fecha y hora para iniciar con la recolección de datos.

- Asimismo, se capacitó e informó a los colaboradores acerca del objetivo de estudio, manteniendo el consentimiento informado de los mismos.
- Una vez descrito los procedimientos anteriores, se procedió a aplicar el cuestionario y se obtuvo los estados financieros, a fines de poder obtener información, elaborar resultados y comprobar objetivos.

3.6. Métodos de análisis de datos:

La investigación por ser de carácter descriptivo cumplió con los siguientes métodos de análisis de datos:

- Se procedió a elaborar el cuestionario de manera estructurada.
- Luego de ello, se convocó a 10 integrantes de características similares y se aplicó la prueba piloto.
- Los datos obtenidos y las variables de estudio fueron procesados mediante el software SPSS, vs24.
- Una vez obtenido una confiabilidad aceptable, se aplicó el instrumento a los colaboradores que integran la muestra
- Con los datos sustraídos, se elaboraron tablas y gráfico con sus respectivos comentarios y notas.
- Por otro lado, se elaboraron tablas con la aplicación de ratios de liquidez y ratios de gestión a los EEFF durante los años 2020 y 2021.
- Asimismo, se procedió a contrastar los resultados recogidos con la hipótesis de investigación.
- Por último, se procedió a elaborar las conclusiones y recomendaciones de estudio.

3.7. Aspectos éticos:

La investigación por ser de carácter descriptivo cumplió con los siguientes métodos de análisis de datos:

- No mal eficiencia: Los datos e información que se obtuvo solo serán objetos de estudio, más no se aplicó otros procedimientos que dañe la integrada física y mental de los colaboradores.
- Utilización de normas internacionales de redacción científica: Se procedió a aplicar la utilización de las normas específicamente será normas APA de séptima edición que fue la estructura que seguirá el proyecto.
- Justicia: Para la determinación de la muestra, todos los colaboradores de las áreas fueron tratados por igual y con el respeto que se merecen, y no hubo ningún trato indiferente.
- Consentimiento informado: Todos los colaboradores y gerente general de la Empresa Distribuidora CASALI SAC fueron informados de los objetivos del presente proyecto a fines de poder realizar la investigación y mantengan el conocimiento de lo que se elaborará.
- Originalidad: Por último, se cumplió con el principio de originalidad, el cual el informe pasó por estrictos normativos de anti-plagio, donde la plataforma elegida fue "Turnitin", tomando en cuenta el límite de similitud que establece la casa de estudios.

IV. RESULTADOS

Tabla 4.1.

Entrevista realizada al contador de la empresa CASALI S.A.C., Chimbote

N°	Ítem	Punto de atención	Respuesta	Evidencia	Efecto en la institución
Políticas de crédito					
Competencia profesional					
1	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	A veces	Las políticas son dictadas de manera verbal, aún no se ha implementado de manera documentada.	Reporte de crédito	La empresa al no contar con políticas de cobranza puede afectar los periodos de cobro, asimismo, la empresa no podrá saber si dar o no crédito a un cliente.
2	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	Siempre	Sí se ha implementado, el mismo gerente fue el encargado de implementar dichas condiciones, pero por ahora no está en funcionamiento.	Análisis documentario	Esto origina que la empresa mantenga un filtro al momento de brindar crédito
3	¿Qué procesos se implementaron para seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	A veces	Realmente aún no se implementó, pero los procesos son realizados de manera tradicional.	Análisis documentario	La empresa no cuenta con un proceso de selección de crédito, por lo tanto, la empresa desconoce los requisitos que debe solicitar al cliente para poder saber si accede al crédito.
Evaluación crediticia					
4	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	A veces	Pocas veces ejecutamos el análisis de solvencia, debido a la presura en las que se realiza las operaciones de ventas.	Reporte de análisis de solvencia	La empresa no podrá determinar el grado de capacidad que mantiene el cliente para poder cubrir la obligación a largo plazo.

5	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	A veces	Casi nunca, debido a que no recibimos órdenes para ejecutar dicho análisis.	Reporte de análisis financiero	La empresa no podrá saber a ciencia cierta la proporción de financiación ajena que posee el cliente en relación a su patrimonio.
6	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	A veces	Casi nunca, debido a que no recibimos órdenes para ejecutar dicho análisis.	Reporte de análisis financiero	La empresa no podrá saber a ciencia cierta la proporción de financiación ajena que posee el cliente en relación a su patrimonio.
7	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	Siempre	Le solicitamos lo básico, documento que acredite que la empresa o persona natural no se encuentre inhabilitado por el sistema financiero	Análisis documentario	Conocer el historial del cliente, permitirá poder afianzar la unión entre cliente-vendedor.
Procedimientos de cobranza					
8	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	A veces	Casi nunca, la mayoría son bancarizadas.	Documentación contable	El efecto es positivo, debido a que la bancarización es fundamental para fines tributarios.
9	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	A veces	No tenemos implementado alguna normativa que autorice ello, pero lo hacemos bajo aprobación de gerencia	Registro de Letras	Permite a la empresa a poder acelerar los cobros y asegurar que sea cobrado de manera efectiva.
10	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	A veces	Existen veces en las que sí, se envía los correos corporativos.	Análisis documentario	
11	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?	A veces	En algunas ocasiones, normalmente es por correo.	Análisis documentario	

Nota. La presente entrevista se realizó al gerente general del área contable de la empresa "CASALY SAC". De acuerdo a lo manifestado por el entrevistado, se observa que en la mayoría de preguntas (11 respuestas) se puede apreciar que la situación de las cuentas por cobrar se encuentra en un nivel "Regular", lo que permite presumir que la empresa cumple tan solo con un 60% lo que expresa en el punto de atención (no existen políticas de cobranza que regule los procesos de

crédito, por otro lado, la empresa no realizó análisis de solvencia a sus clientes, además no se realizan canjes de facturas por letras), situación que conlleva a una pronta solución en el mediano plazo.

Comentario. *La empresa ha mantenido la intención de implementar políticas de crédito que regulen los procesos de cobro, estos deben estar redactados de manera documentada, actualizándose en cada momento, con la misión de controlar y prevenir riesgos de cobranza dudosa, de esta manera tratar de optimizar los cobros.*

Tabla 4.2.*Análisis de liquidez de la empresa CASALI SAC, Chimbote, 2020-2021*

Ítem	Ratios	2021	2020	Comentario
Liquid ez	Liquidez absoluta	1.11	1.36	De acuerdo con los indicadores obtenidos, se determina que la empresa ha sufrido una disminución de la liquidez para el año 2021, debido a durante el 2020 obtuvo una liquidez de 1.36 lo que significó que por cada S/. 100 de pasivos corrientes la empresa contó con S/. 136 de activo corriente para hacer frente a dicha obligación; sin embargo, para el año 2021 se logró observar que la empresa disminuyó su liquidez a 1.11 lo que significa que por cada S/. 100 de pasivo corriente la empresa solo podrá contar con S/ 111 de activo corriente para hacer frente a dicha obligación
	Prueba ácida	0.30	0.58	Por medio del presente indicador, se mide la capacidad de manera inmediata que tiene la empresa para enfrentar sus pasivos, por lo tanto, se elimina las partidas menos líquidas, en base a ello, el indicador al 2020 fue de 0.58 lo que significa que del 100% de pasivos corrientes la empresa logró cubrir el 58% por medio de sus activos y corrientes y para el año 2021 disminuye a 30% lo que representa una disminución de hasta un 48% de liquidez de prueba acida para el 2021.
	Prueba defensiva	0.08	0.22	Haciendo uso de la prueba defensiva, se midió la capacidad que mantuvo la empresa para poder operar con sus activos más líquidos. Por lo tanto, para el año 2020 la empresa logra obtener una mayor liquidez en comparación al año 2021, de acuerdo a lo descrito, se puede precisar que la empresa durante el año 2020 por cada S/. 100 de pasivo corriente contó con S/. 22 de efectivo, sin embargo, para el 2021 disminuye a S/ . 8.00
	Capital de trabajo	95,000	424,082	La empresa obtuvo para el 2020 un mayor capital de trabajo, todo ello debido a que la empresa obtuvo algunos retrasos en cobros y aumentó obligación a corto plazo, por lo tanto, se presume que, debido a las necesidades de la empresa, el capital es óptimo para el 2020, sin embargo, el 2021 el capital de trabajo disminuye hasta un 77.60%. Por lo tanto, una vez deducidos los pasivos corrientes, la empresa contará con un capital de S/. 424,082 al año 2020, sin embargo, en el 2021 la empresa solo logró contar con S/. 95,000 que servirán para operar en el día a día.

Nota. *Se observa la evolución de los indicadores de liquidez durante los periodos 2020-2021 de la empresa CASALI SAC.*

Tabla 4.3.*Análisis de gestión de la empresa CASALI SAC, Chimbote, 2020-2021*

Ítem	Ratios	2021	2020	Comentario
Liquid ez	Rotación de cuentas por cobrar	3	4	La rotación indica las veces que cobró la empresa durante un periodo, por lo tanto, se observa que el año 2020 hubo mayor rotación, siendo hasta de 4 veces que la empresa logró cobrar, sin embargo, para el 2021 disminuye a 3 veces que la empresa cobró durante dicho año...
	Periodo de promedio de cobro	120	90	En cuanto a este indicador mide el número de días que la empresa demoró en cobrar; para el año 2020 la empresa cobró en 90 días, sin embargo, para el 2021 la empresa logró convertir en efectivo sus cuentas por cobrar en un plazo de 120 días.
	Rotación de cuentas por pagar	20	12	La rotación indica las veces que pagó la empresa a sus proveedores durante un periodo, por lo tanto, el 2020 fue el año donde la empresa obtuvo mayor rotación siendo de 207 veces y 23 para el 2021.
	Periodo promedio de pago	18	30	En cuanto a este indicador mide el número de días que la empresa demoró en pagar a sus proveedores; para el año 2020 la empresa tuvo que pagar a sus proveedores en 30 días, sin embargo, para año 2021 el plazo disminuyó a 18 días, por lo que ese será el número de días que la empresa tendrá de plazo para cubrir dicha obligación.
	Rotación de inventario	4	8	La rotación de inventario indica las veces que la empresa vendió su inventario o las veces que se repuso stock; bajo lo expuesto, podemos ver que el año 2020 hubo mayor rotación hasta 8 veces, sin embargo, para el año 2021 la empresa vendió todo el stock en un aproximado de 4 veces durante el año en mención.
	Periodo promedio de inventario	93	47	En cuanto a este indicador mide el número de días que la empresa demoró en vender sus inventarios; la mejor temporada fue para el 2020, ya que la empresa vendió sus inventarios en 47 días, en cambio, para el año 2021 demoró 93 días es decir demoró 46 días más en comparación al año anterior.

Nota. *Se observa la evolución de los indicadores de gestión durante los periodos 2020-2021 de la empresa CASALI SAC.*

Tabla 4.4.

Análisis sin Sistema de Gestión de Cobranza y con Gestión de Cobranza en la liquidez.

Sin Sistema de Gestión de Cobranza	Con Sistema de Gestión de Cobranza
No existe políticas de cobranza	Implementar normativas que regulen los procesos de venta a crédito y al contado.
No existe implementación de procesos para selección de crédito	Implementar lineamientos estandarizados que permitan selección al cliente ante una posible venta a crédito.
La empresa no realiza análisis de solvencia a los clientes al momento de efectuar un crédito.	Establecer fichas de análisis de solvencia para cada cliente en específico.
No existe evaluación del nivel de liquidez de clientes.	Implementar plantillas de análisis financiero, con fines de determinar si el cliente mantiene liquidez e identificar el nivel de deuda.
No se realiza canje de factura por letra.	Implementar los canjes de factura por letras, para acelerar la rotación y cobrar en lo inmediato.

Nota. Mediante la presente tabla, se precisa la situación de la empresa CASALI SAC en el año 2021, sin aplicación de un Sistema de Gestión de cobranza y con la aplicación de dicho sistema, información que fue recolectada por medio de la entrevista al área contable.

Tabla 4.5.

Análisis de la situación real y situación ideal de la liquidez de la empresa CASALI SAC

Ratios	Formula	Situación actual	Situación ideal
Ratio de solvencia a corto plazo	AC/ PC	2.52	1.80
Ratio de liquidez o prueba ácida	AC – INV. / PC	0.7	1.10
Ratio de liquidez de efectivo	EF/PC	0.18	0.30
Ratio de capital de trabajo	AC – PC	1,175,345	Óptima
Periodo de cobranza	360 / Rotación de Cxc	15	Menor al de pago
Periodo de pago	360 / Rotación de Cxp	35	Mayor al de pago
Periodo promedio de inventario	360 / Rotación inventario	93	Menor al año anterior.

Nota. Se especifica la situación real y la situación ideal de la empresa CASALI SAC-

Comentario. Una vez realizado el análisis financiero de la empresa, se puede observar que tiene un exceso de liquidez a corto plazo, lo que significa que presenta activos ociosos de lenta rotación, sin

embargo disminuye la liquidez en cuanto a los demás ratios, por otro lado el capital de trabajo es óptima pero muy por encima que el año pasado, en cuanto al periodo de cobro muestra falencias, debido a que primero tiene que pagar en 15 días y el cobro lo hará aún en 35, lo que obligaría a la empresa a solicitar financiamiento. Por último, en cuanto el periodo de inventario, el año pasado se vendió en menor tiempo a comparación de la situación actual.

Comprobación de Hipótesis

El presente informe, planteó como hipótesis lo siguiente: Las cuentas por cobrar incidieron en la liquidez de la empresa CASALI S.A.C. durante los periodos 2020-2021. Por lo tanto, en base al informe y los datos recolectados, se puede apreciar que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa, debido a que en la tabla 4.1. se logra determinar la falta de políticas de cobranzas y la inexistencia de evaluación de crediticia ante un proceso de liquidez, ello se vio reflejado en la liquidez, de acuerdo al contenido de la tabla 4.2 se logra evidenciar que la empresa obtuvo problemas de capacidad de pago, teniendo que retrasar algunos pagos y recurrir a financiamiento. Por lo tanto, se acepta la hipótesis (Hi) y se rechaza la hipótesis (H0).

V. DISCUSIÓN

En base a los resultados obtenidos, se logra observar que las cuentas por cobrar se encuentran en un nivel regular, lo cual fue preocupante debido a que este elemento representa un activo importante en todo tipo de empresa, debido a que con una mayor rotación toda empresa logrará obtener una liquidez óptimo y mantendrá capacidad de pago para cubrir sus obligaciones corrientes. Asimismo, las cuentas por cobrar guardan un grado de importancia debido a que representa el conjunto de activos exigibles, es decir representa el derecho que la empresa mantiene frente a un tercero producto del servicio brindado o un bien vendido.

Es por ello, en la tabla 4.1. los datos recolectados permiten presumir que la empresa no cuenta con políticas de cobranza de manera documentada, es decir, las políticas de cobros son dictados de manera verbal a los trabajadores, por lo tanto, la empresa tendrá problemas de adaptar estrategias de cobros y por ende no podrá mejorar los procesos de cobros. Además, se halló que la empresa aún no ha identificado las condiciones en las que se debe brindar un crédito y tampoco adoptó procesos de selección de crédito.

Lo hallado guarda relación con el estudio de Paz y Paz (2021) en su investigación denominada “Gestión de cobro y liquidez en la empresa Timed”, en función a los datos recolectados, las autoras concluyen que la empresa aún no mantiene identificado los procesos de cobro, además agregan que aún no existe políticas que regulen la cobranza en los trabajadores, por otro lado, también concluye que en un 60% la empresa no mantiene identificado los procedimientos para seleccionar a los clientes al brindar un cliente.

Asimismo, el presente hallazgo también guarda relación con el estudio de Menor (2019) de acuerdo con la inferencia de la autora, se logra precisar que la empresa presenta series deficiencias en los procesos de cobro, debido a que no han implementado políticas de cobro, por otro lado, la autora concluye que en un 62.50% la empresa desconoce los plazos de crédito adecuado para los clientes, asimismo no existe selección de cliente para brindar un crédito ni tampoco documentación interna.

Por otro lado, en la tabla 4.1. en lo que respecta a evaluación crediticia se logra observar que la empresa aún mantiene un nivel regular, ya que la empresa ha dejado de aplicar el análisis de solvencia a los clientes, debido a la rapidez en las que se realiza las compras. Por otro lado, también se observa que la empresa no viene ejecutando ningún tipo de análisis de endeudamiento ni tampoco de liquidez, lo que, le imposibilita a la empresa a saber si es que realmente el cliente se encuentra con grado de capacidad de poder cancelar sus deudas pendientes.

El hallazgo detectado se asemeja al estudio de la autora Gonza (2022) en la empresa Trabunda SAC la autora concluye que la empresa no le importa adoptar ningún tipo de lineamientos de políticas de cobro, por otro lado, el autor precisa que la empresa no realiza evaluación crediticia al momento de brindar un crédito, asimismo, la autora precisa que la empresa solo utiliza como referencia las facturas de forma de pago sin llevar un control de los mismos.

Asimismo, los resultados encontrados guardan relación con Cruz (2021) donde la autora infiere que la empresa utilizada como materia de estudio se encontró perjudicada durante el proceso de investigación, todo ello debido a la ausencia de análisis de crédito directo, lo que genera que la empresa incremente su cartera de deudores morosos, además ello generó los retrasos en los cobros.

En lo que respecta a los procedimientos de cobranza, dentro de la tabla 4.1. se observa que la mayoría de las ventas se realizan en efectivo y luego al final del día son bancarizadas, por otro lado, la empresa aún no ha implementado como estrategia de cobro el canje de factura por letra, que le permite al cliente a poder cancelar su deuda en cuotas y evitar los retrasos o morosidades que se puedan originar. Por otro lado, la empresa solo utiliza a veces las notificaciones por correo y llamadas como procesos de cobros.

El presente hallazgo se relaciona con lo investigado por la autora Arroba (2018) para ello, la autora concluye que los procedimientos de cobro se enfocaron desactualizados, evidenciando en ciertas ocasiones que los medios de pago utilizados por la empresa no permitieron poder agilizar los procesos de cobro de acuerdo a la fecha de vencimiento, asimismo, dentro de la empresa no se ha implementado ningún tipo de estrategias en los departamentos de

contabilidad ni de crédito.

Por otro lado, en la tabla 4.2. se logra visualizar el análisis de liquidez que se realizó, dentro del cual se puede evidenciar que la empresa ha presentado dificultades referentes a capacidad de pago, logrando evidenciar una disminución de la liquidez para el año 2021, debido a que en la temporada 2020 la empresa obtuvo una liquidez general de 1.36 sin embargo, disminuye para el 2021 a 1.11, el monto refleja la ineficiencia que existió en la gestión de activos corrientes, asimismo se debió a la falta de políticas de cobranzas, por lo cual es un antecedente que pone de manifiesto los problemas de liquidez presentado por la empresa para la temporada 2021.

Por otro lado, en lo que respecta a liquidez ácida se observa que el indicador fue mayor para el 2020 de 0.58, sin embargo en la liquidez de prueba defensiva se observa que el año 2020 la empresa obtuvo un indicador de 0.22 y 0.08 para el 2021, como se observa, en ambos indicadores de liquidez la empresa obtuvo un menor índice para el 2021, asimismo, el capital de trabajo, claramente se ve una disminución del capital de trabajo para el 2021 de hasta un 77.60%, todo ello debido a que la empresa incrementó las obligaciones corrientes, por lo tanto se presume que el capital es óptimo para el 2020 años, sin embargo, en el 2021 la empresa solo logró contar con S/. 95,000 que servirán para operar en el día a día.

Los resultados hallados guardan relación con lo encontrado por Puma (2022) donde la autora concluye que la empresa en ambos años no ha contado con una liquidez óptima, sin embargo, para el año 2021 el indicador fue menor en un 60% evidenciando con ello una disminución de liquidez que fue provocada por el incremento de los activos corrientes.

Asimismo, también guarda relación con lo hallado por Sánchez (2021) donde concluye que la empresa no ha tenido un buen proceso de cobro, lo que afectaría a la empresa en su liquidez, logrando al año 2017 a obtener un indicador de 0.83 y una caída para el año 2020 de 0.44, además en lo que respecta a liquidez de prueba ácida se observa que la empresa se ha mantenido y no hubo variación relevante alguna. Por otro lado, también se asemeja a lo hallado por Aguilar (2021) donde precisa que la liquidez de la empresa Corporación Petrolera SAC se

ha visto afectada producto de la recesión económica, llegando a obtener una prueba defensiva de 0.02 y un capital de trabajo negativo de -15,075,041.

Por otro lado, en la tabla 4.3 se procedió a realizar el análisis de gestión de la empresa CASALI SAC durante los ejercicios económicos 2020-2021. De acuerdo al análisis, se halló que las cuentas por cobrar rotan en el 2020 4 veces, sin embargo, disminuyó para el 2021 a 3, por otro lado, en lo que respecta al periodo de cobro, se nota que la empresa ha tenido un retraso en los cobros para el año 2021, debido a que el 2020 cobraba cada 90 días, sin embargo, para el 2021 la empresa logró convertir en efectivo sus cuentas por cobrar en un plazo de 120 días, evidenciando un retraso de cobro de hasta 30 días.

El presente hallazgo guarda relación con lo investigado por la autora Ordoñez (2021) en una empresa del sector comercial, donde logra concluir que la empresa se ha visto afectada en los procedimientos de cobro, logrando tener un retraso en los cobros, por lo cual, para el año 2018 la empresa tardó en recuperar sus cuentas por cobrar en tan solo 176 días, sin embargo, para el año 2019 no sucede lo mismo y la empresa tarde 253 días viéndose afectada la recuperación de las cuentas por cobrar debido al aumento del tiempo de recuperación, la autora concluye que esto se originó debido a la ausencia de políticas de cobro y falta de control.

Además, también se relaciona con lo hallado por Vera (2020) especificando que en la empresa existe una inadecuada administración en lo que respecta a los procesos 1 de cobro, porque de acuerdo a las ratios realizadas la autora concluye que las cuentas por cobrar se recuperaban en un plazo de 183 días, sin embargo, para el 2018 este indicador incrementó a 252 días, afectando la liquidez de la empresa porque le llevará más tiempo en lograr en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.

Por último, en la tabla 4.3. se observa que el periodo promedio de pago es menor al de cobro, por lo que ello pone de manifiesto la deficiencia gestión de la recuperación de cartera, por lo tanto, en dicha tabla la rotación de las cuentas por pagar rotó 12 veces para el 2020 y 20 veces para el 2021, lo que, en días, la empresa pagaba cada 30 días el 2020, sin embargo, el 2021 los proveedores

acortaron el plazo y la empresa tuvo que pagar cada 18 días. Asimismo, en lo que respecta a rotación de inventario, el año 2020 la empresa reponía el stock cada 47 días, sin embargo, para el año 2021 la empresa vendía su stock cada 93 días.

Lo hallado, guarda relación con la tesis de Cahuana (2020) donde concluye que la rotación de cobranza de la empresa ha empeorado año tras año, debido a la inexistencia del capital humano para poder acelerar el cobro, además, la empresa obtuvo un periodo de pago de 42 días y 9 veces rotaron las cuentas por pagar, sin embargo, la empresa presentó el mismo problema, ya que el periodo de cobro es superior, es decir el periodo promedio de cobro fue de 77 días, por lo tanto la autora concluye que no existe organización en el departamento de cobros, motivo por el cual no están logrando las metas propuestas.

VI. CONCLUSIONES

1. Se determinó que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez, debido a que la inexistencia de políticas de cobranza documentadas y una serie de carencias en el proceso de cobros, lo que conlleva a que la empresa Distribuidora Casali S.A.C. obtenga problemas de liquidez y retrasa los pagos a proveedores, lo que conlleva a la empresa adquirir mayor financiamiento y disminuyendo la liquidez como tal. Por ende, se concluye que las cuentas por cobrar incidieron en la liquidez de la empresa Distribuidora CASALI S.A.C.
2. Se concluye que las cuentas por cobrar de la empresa se ubicaron en un nivel “regular”, puesto que aún no se diseñaron procesos que permitan poder seleccionar y evaluar de manera sistemática y fidedigna al cliente al momento de otorgar un crédito, de igual manera, la empresa también presentó deficiencias en los procesos de cobro.
3. Respecto al análisis financiero ejercido, se concluye que la entidad, presentó deficiencias en los indicadores de liquidez, puesto que, la liquidez absoluta se reduce hasta en un 18.38%, logrando obtener un índice al 2021 de 1.11; por otro lado, la razón de prueba defensiva disminuyó al 2021 en un 63.64%, de igual manera el capital de trabajo hasta un 77.60%. Por otro lado, el periodo de cobro fue mayor al de periodo de pago, lo que evidenció que la empresa mantuvo problemas de liquidez al 2021.
4. Por último, se concluye que, haciendo uso de la propuesta de alternativa para mejorar la liquidez, la empresa resultará beneficiada, logrando implementar normativas que regulen el proceso de ventas a crédito, de igual manera, se establecerá fichas de análisis de solvencia para cada cliente en específico con fines de evaluación y selección de crédito, asimismo la empresa contará dentro de su políticas de cobranza Implementar los canjes de factura por letras, para acelerar la rotación y cobrar en lo inmediato.

VII. RECOMENDACIONES

1. Bajo lo determinado, se recomienda al encargado del área contable a implementar de manera documental y fortalecer las políticas que rigen la actividad de cobranzas y ventas a crédito, por medio de una implementación de Reglamento de Obligaciones y Funciones.
2. Por otro lado, se recomienda a los encargados del área de Administración a sensibilizar al personal con fines de poder optimizar los procesos de cobros por medio de estrategias financieras y con ello lograr reducir los indicadores de morosidad por parte de los clientes. De igual manera implementar planes de evaluación que estén orientadas netamente a la evaluación crediticia de los clientes.
3. De igual manera, se recomienda al área encargada de cobranza diseñar procesos de control que se encuentren involucrados con la supervisión de las cuentas por cobrar, de igual manera optimizar los procesos de información que permita poder optimizar la liquidez y el retorno de estas.
4. Se recomienda al jefe de locación involucrarse más en el seguimiento y control para el buen manejo del área de cobranza y no trabajar aislado, sino estar en constante comunicación con el jefe del área de cobranza. para superar las debilidades detectadas.

VIII. PROPUESTA

Propuesta de un sistema de Gestión de Cobranzas para mejorar la liquidez de la Empresa Distribuidora CASALI SAC.

Justificación:

Por medio de la aplicación de la guía de entrevista, es válido precisar que en la empresa no se evidencia una "política de cobranza" que se encuentre dirigido a sus colaboradores. Hoy en día, las cuentas por cobrar en una empresa distribuidora representan un activo de carácter relevante dentro de los estados financieros, es por ello que se encuentran ante constantes amenazas que deterioran la cartera, como la "morosidad", es por ello, que es necesario contar con unas "políticas de cobranza" que se encuentren estructuradas de manera documentada, medible y uniformizada que contribuya al logro de los objetivos y optimizar la liquidez.

Bajo lo expuesto, se consigna como propuesta la sensibilización e instauración, por lo cual, se logre evidenciar una mejora en los procesos de evaluación crediticia a los clientes, diseñando estrategias que coadyuven al cobro de manera efectiva, con ello, de igual manera, por medio de la implementación se optimizará los índices de liquidez y reducir las probabilidades de cobranzas dudosas, contribuyendo con ello al logro de los objetivos por parte de los usuarios de la empresa.

Objetivo general.

Determinar un sistema de gestión de cobranzas para mejorar la liquidez de la Empresa Distribuidora CASALI SAC del distrito de Nuevo Chimbote.

Objetivos específicos.

1. Analizar la liquidez de la Empresa Distribuidora CASALI S.A.C. antes de aplicar un sistema de gestión de cobranzas.
2. Implementar y aplicar un sistema de gestión de cobranzas para mejorar la liquidez en la Empresa Distribuidora CASALI S.A.C.
3. Evaluar la liquidez de la Empresa Distribuidora CASALI S.A.C. después de aplicar un sistema de gestión de cobranzas.

Funciones.

Área de Logística.

1. Realizar el seguimiento, evaluación y gestión de todas las operaciones de venta a crédito.
2. Efectuar procedimientos de análisis con fines de participar e influir en las operaciones a crédito de acuerdo con lo precisado por las políticas vigentes.
3. Organizar eficientemente la información que se mantenga y disponer de manera oportuno y actualizado los reportes de créditos concedidos a los clientes.
4. Efectuar actividades de control y seguimiento que prevengan indicios de pérdidas en los cobros, efectuando desde el inicio del derecho hasta su respectivo cobro.
5. Otorgar por medio de emails, correos, cartas a los clientes sobre la información de su deuda.
6. Visitas al domicilio fiscal de los clientes para advertir el vencimiento de deuda.
7. Solicitar con anticipación información financiera al cliente, reportes bancarios y otros expedientes, los cuales deberán gozar de información veraz y requerida.
8. Aplicar análisis financiero y económico de manera razonable a la información financiera brindada por los clientes, que permita obtener el nivel de deuda, liquidez y solvencia antes de brindar una venta a crédito.

9. Verificar que la información se encuentre registrada en el sistema del ente.
10. Sensibilización y actualización de la actual normativa que regula las cuentas por cobrar y ventas a crédito.

Área de cobranzas.

1. Responsable de efectuar los procesos de seguimientos a los vencimientos de las operaciones de cobro. Desde la fecha de vencimiento, ante cualquier atraso, el encargado tiene la responsabilidad de hacer efectivo el cobro.
2. Dar a conocer a los clientes y la garantía aval según así la condición lo requiere.
3. Brindar soluciones y conciliar con los clientes, por medio de estrategias de cobro como el canje de letra, reprogramación, refinanciamiento o judicial de acuerdo con lo dispuesto.
4. Lograr las metas propuestas, revelando una mejora en los indicadores de liquidez y rotación de cobranzas, gestionando de manera eficiente la recuperación de las cuentas por cobrar.
5. Contar con liquidez y cumplir con los plazos previstos para los procesos de cobro.

Responsables.

El gerente de logística, encargado de cobranza y colaboradores.

Estrategias:

- Efectuar un seguimiento a los reportes de operaciones de cuentas por cobrar de manera semanal y mensual.
- Recepcionar y ejecutar un análisis a los documentos brindados por los clientes con su debida interpretación, ante una operación de crédito.

Recursos.

Humanos: Gerente de logística, encargado de cobranza y colaboradores.

Infraestructura: Empresa Distribuidora CASALI S.A.C.

Bienes:

Útiles de oficina, escritorio y laptop.

Cronograma de actividades

Actividades	Responsable	Horas
Revisión documentos que describen las funciones de trabajos	Gerente de logística	05
Implementación y capacitación de políticas de cobranza	Gerente de logística	05
Comunicación entre departamentos	Encargado de cobranza	03
Control y seguimiento de la gestión de los colaboradores	Encargado de cobranza	10

REFERENCIAS

Apolino Herrero, A.K. y Leiva Espinoza, L.M. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima-2019.*

<https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1539>

Andrade Gómez, K.J y Camones Fernandez, J.A. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.*

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FC_E_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf

Azad, T. (2017). *The Causative Impact of Liquidity Management on Profitability of Banks in Pakistan: An Empirical Investigación. International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences.*

https://hrmars.com/papers_submitted/3151/The_Causative_Impact_of_Liquidity_Management_on_Profitability_of_Banks_in_Pakistan_An_Empirical_Investigation2.pdf

Abdul, M., Wanialisa, M., & Yusdianto, Y. (2020). *The effect of earning, change in account payable, and change in account receivable on predicting future operating cash flows (case study on food and beverage companies listed in Indonesia stock exchange). Journal of Accounting and Finance Management.*

<https://doi.org/10.38035/jafm.v1i3.43>

Abiri, H., Kanani, Y., Mehrara, A., & Bagherzadeh, M. (2022). *A model for effective development of performance appraisal with an emphasis on policies and budgetary credits. International Journal of Finance and Managerial.*

https://ijfma.srbiau.ac.ir/article_19019_e2ace6cdb5e1942d23c19e2937607cd9.pdf

AL-Zararee, A., Almasria, N., & Alawaqleh, Q. (2021). *The effect of working capital management and credit management policy on Jordanian banks' financial performance. Banks and Bank Systems.*

[https://doi.org/10.21511/bbs.16\(4\).2021.19](https://doi.org/10.21511/bbs.16(4).2021.19)

Arni, A., Togatorop, D., Devita, P., Aturma, E., Yanti, E., Simorangkir, E., & Lase, R. (2020). *The Significance of Accounts Receivable Turnover, Debt to Equity Ratio, Current Ratio to The Probability of Manufacturing Companies. International Journal of Social Science and Business.*

<http://dx.doi.org/10.23887/ijssb.v4i3.27874>

Ashbin, M., & Sindhuja, M. (2021). *Analyze liquidity and profitability in organization. PalArch's Journal of Archaeology of Egypt / Egyptology.*

<https://archives.palarch.nl/index.php/jae/article/view/9683>

Amountzias, C. (2018). *The Effects of Competition, Liquidity and Exports on Markups: Evidence from the UK Food and Beverages Sector. Journal of Industry, Competition and Trade.*

<https://doi.org/10.1007/s10842-017-0260-5>

Banco Mundial (2021). *De la crisis a la recuperación verde, resiliente e inclusiva. Informe Annual 2021, Editorial Leslie Yun, Paul McClure y Nadia Kanji.*

<https://www.bancomundial.org/es/about/annual-report>

Barrionuevo Matienzo, S.A. (2018). *Diagnóstico de la situación financiera y propuesta de una auditoría financiera para la empresa pesquera Concentrados de Proteínas S.A.C. Chimbote, 2016.*

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/26560?show=full>

Blanco, R., Mayordomo, S., Menéndez, Á. y Mulino, M. (2020). *Las necesidades de liquidez y la solvencia de las empresas no financieras españolas tras la perturbación del Covid-19.*

<https://repositorio.bde.es/handle/123456789/13341>

Carvajal Olmedo, R.K. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Maserclisa S.A.*

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/51829/1/TESIS%20FINAL%20%2835%29.pdf>

Charmler, R., Musah, A., Akomeah, E., & Gakpetor, E. (2018). *The Impact of Liquidity on Performance of Commercial Banks in Ghana. Academic Journal of Economic Studies.*

<https://zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/2876/1/1047269686.pdf>

Cueva Moreno, A (2019): *La Gestión del Riesgo de Crédito para Incrementar la Calidad de Cartera de Créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Setiembre Ltda. Periodo 2016-2017.*

<https://repositorio.unfv.edu.pe/handle/20.500.13084/3383>

Clampit, J., Hasija, D., Dugan, M., & Gamble, J. (2021). *The Effect of Risk, R&D Intensity, Liquidity, and Inventory on Firm Performance during COVID-19: Evidence from US Manufacturing Industry. Journal of Risk Financial Management.*

<https://doi.org/10.3390/jrfm14100499>

Carvalho, G., Do Prado, J., Melo, F. y Ribeiro, A. (2019). *Analysis of credit risk faced by public companies in Brazil: an approach based on discriminant analysis, logistic regression and artificial neural networks. Estudos Gerenciais.*

<https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3151>

Dios Vicente, A., Fernández López, S., Rios Rodríguez, R. y Rodeiro Pazos, D. (2022). *La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España. GCG: revista de globalización, competitividad y gobernabilidad.*

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8257107>

Del Aguila Vásquez (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Abexa Cloud Company S.A.C., Lima 2021.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/95817/Del%20%c3%81guila_VVE-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Enoch, E., Digil, A., & Arabo, U. (2021). *Evaluating the Effect of Credit Collection Policy on Portfolio Quality of Micro-Finance Bank. International Journal of Business and Management Invention (IJBMI).*

<https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/2105/2105.10991.pdf>

Ferro, J. (2020). *Masters en Dirección Económica Financiera.*

<https://n9.cl/8m6e1>

Guale Gonzáles, M.R. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018.*

<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4967/UPSE-TCA-2019-0053.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gonzales Aliaga, M. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez de la empresa "AHP Headhunting S.A.", 2020.*

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64326>

Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera.* Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622966>

Haryani, S., Ali, M., & Nohong, M. (2021). *The Effect of Liquidity and Profitability on Share Prices (Case Study on Food and Beverage Companies Listed on Indonesia Stock Exchange)*. *Hasanuddin Journal of Applied Business and Entrepreneurship*.

<https://doi.org/https://doi.org/10.26487/hjabe.v4i2.442>

Herrera, A., Betancourt, V., & Herrera, A. (2016). *Financial Reasons for Liquidity in Business Managemetn for decision making*. *Revista UNMSM – Quipukamayoc*.

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/16098196_a58c3bb1fbbe1cb8be14c11aa3ac0f82

Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.

<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Julizar, R., & Febriyanto, F. (2021). *The effect of sales, cash turnover and receivables turnover in increasing net profit in Consumer Goods Industry sector companies*. *Journal of Economics and Business Letters*.

<https://journal.privietlab.org/index.php/JEBL/article/view/130/44>

Kahn, C., & Wagner, W. (2021). *Liquidity provision during a pandemic*. *Journal of Banking & Finance*.

<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106152>

Liñan Castañeda, B.A. y Mora Guevara, G.E. (2018). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del periodo 2015 al 2017 de la “Institución Educativa Particular Amauta SAC”, Chimbote*.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/29690>

Lozada Días, A.C. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las*

pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil”.

<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>

Lyani, M. (2018). *Effects of Accounts Receivable Financing Practices on Growth of SMEs in Kakamega County. Expert Journal of Finance.*

https://www.researchgate.net/publication/326439670_Effects_of_Accounts_Receivable_Financing_Practices_on_Growth_of_SMEs_in_Kakamega_County

Lumbantobing, R., & Susanto, S. (2021). *Does the Leverage Ratio Mediate the Effect of Liquidity Ratios, Profitability Ratios, and Activity Ratios on Stock Prices? (Empirical Study of Food and Beverage Sub-Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange for the Period of 2015-2019).*

<https://enrichment.iocspublisher.org/index.php/enrichment/article/view/138>

López, A. (2019). *Pasos de la gestión de cobranza telefónica. Contact Center CallCenter & IP solutions.*

<https://contactcentersonline.com/revistas/revista-n97/>

Machengo, S., Muteji, D., & Were, E. (2017). Factors affecting accounts receivables management: a case study of selected pharmaceutical distributors in nairobi county. *International Journal of Business Management & Finance.*

<https://pdfs.semanticscholar.org/4ab1/a3ad8ce3c7e0f852ae22ca526cdd4d82b983.pdf>

Mugova, S., & Kwenda, F. (2020). Trade credit policy: revisiting targeting of trade payables and receivables in brics listed firms. *Eurasian Journal of Economics and Finance.*

<https://doi.org/10.15604/ejef.2020.08.03.005>

Mauad, P. (2017). *Aplicaciones para la gestión de crédito y cobro de clientes. Estrategia financiera.*

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2241553>

Nuriah, S., Rakhman, A., & Sobarsyah, M. (2020). *Analysis of the Management and Control System of Trade Receivables on the Effectiveness of the Corporate Cash Flow of PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk. Hasanuddin Journal of Business Strategy.*

<http://doi.org/10.26487/hjbs.v2i1.309>

Nurizzati, S. (2020). *Effect of Accounting Information Systems for Credit Sales and Trade Receivables on Cash Receipts. Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi.*

<http://journalfeb.unla.ac.id/index.php/jasa/article/view/1332>

Núñez Oñate, F.C. (2017). *Evaluación de las tecnologías crediticias de las cooperativas del segmento 3 de la ciudad de Quito y su incidencia en los principales indicadores financieros de riesgo: morosidad, liquidez y solvencia.*

<http://hdl.handle.net/10644/5612>

Ortiz, H. (2018). *Análisis Financiero Aplicado, bajo NIIF. Universidad del Externado.*

<https://www.jstor.org/stable/j.ctv1dp0wtc>

Paz Tantaruna, M.F. y Paz Tantaruna, M.F. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Timed.*

https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/668/Paz_ML_Paz_MF_tesis_contabilidad_finanzas_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ptashchenko, L., & Korniienko, D. (2020). *Інструментарій оцінювання*

дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства.
ЕКОНОМІКА І РЕГІОН.

[https://doi.org/10.26906/EiR.2020.2\(77\).1946](https://doi.org/10.26906/EiR.2020.2(77).1946)

Palomeque, M. (2018). *Administración del capital del trabajo*.

<https://admctfin1grupo1.blogspot.com/2019/10/una-de-las-funciones-mas-importantes-de.html>

Rina, N., Sudiarta, I., & Jaya, I. (2021). Analysis of Credit Sales Policy to Minimize Uncollectible Receivable Risk at Bali Niksoma Boutique Beach Resort in Legian. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax*.

<http://dx.doi.org/10.31940/jasafint.v4i1.2416>

Sedano Elva, U. (2021). *Administración de cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas comercializadoras de combustible de la provincia de huancayo*.

<https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/7294>

Tomalá Gómez, G. S. (2018), "Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes TRANSCISA S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2017".

https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4647/U_PSE-TCA2019-0004.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Wild, J. y Halsey, J. (2016). *Análisis de estados financieros*. (9° ed.). Mc Graw Hill.

<https://n9.cl/nai0>

Yost, E., Kizildag, M., & Ridderstaat, J. (2021). *Financial recovery strategies for restaurants during COVID-19: Evidence from the US restaurant industry*. *Journal of Hospitality and Tourism Management*.

<https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2021.04.012>

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN TEÓRICA	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES		
CUENTAS POR COBRAR	<p>Las cuentas por cobrar son atribuidas a los clientes cuando se genera una venta de un bien o servicio. Las cuentas por cobrar están integradas en los activos corrientes, y su recobro no debe superar un año. Este tipo créditos son atribuidos a los clientes de la empresa cuando se genera la venta de un servicio o bien. (Mantilla Chávez & Ruiz Núñez, 2018)</p>	<p>La variable será medida por la técnica de la guía de entrevista, el cual para para (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018, p.290) conceptualizan a la misma como una charla personalizada entre el investigador y el investigado. Para el presente estudio se utilizaron 13 ítems, bajo una escala de medición criterial cuya puntuación máxima fue 3 y mínimo 1, el instrumento midió las dimensiones de políticas de crédito, evaluación crediticia y procedimientos de cobranza; se buscó determinar la situación de las cuentas por cobrar</p>	POLÍTICAS DE CRÉDITO	Plazo de crédito	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?
				Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?
				Selección de crédito	¿Existe algún tipo de procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?
			EVALUACIÓN CREDITICIA	Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?
				Miden el nivel de deuda de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?
				Miden el nivel de liquidez de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?
				Historial crediticio	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?
			PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA	Efectivo	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?
				Canje de factura por letras	¿La empresa realiza canje de factura por letras?
				Notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?
				Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?
Visitas personales	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?				
Provisión de cobranza dudosa	¿La empresa realiza canje de factura por letras?				

					INSTRUMENTO
LIQUIDEZ	La liquidez en una empresa representa la agilidad que tiene esta para tomar decisiones correctas frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, la habilidad con la que paga sus cuentas. (Herrera & Betancourt, 2018)	La variable será medida por la técnica de la guía de análisis documental, el cual para para (Hernández y Mendoza, 2018) el análisis documental sirve de herramienta de investigación, que es aplicada para hallar información de forma ordenada, organizada y analítica. Para ello utilizaremos los estados financieros de los años 2021.	RATIOS DE LIQUIDEZ	RATIO DE LIQUIDEZ CORRIENTE	Ratio de Liquidez corriente • Ratio de Liquidez Corriente=(Activo Corriente/Pasivo corriente=
				RATIO DE LIQUIDEZ DE PRUEBA ACIDA	Ratio de Liquidez de prueba acida • Ratio de Liquidez de prueba acida=(Activo Corriente - Inventario - Anticipados/Pasivo corriente)
				RATIO DE LIQUIDEZ DE EFECTIVO	Ratio de Liquidez de efectivo • Ratio de Liquidez de efectivo=(Efectivo/Pasivo corriente)
				RATIO DE CAPITAL DE TRABAJO	Ratio de Capital de Trabajo • Ratio de Capital de trabajo=(Activo corriente-Pasivo corriente)

Nota. Marco teórico

Anexo 2

Instrumento de recolección de datos

2.1. Guía de entrevista para recoger información de las cuentas por cobrar

Estimado Colaborador:

Estimado colaborador recibe un saludo cordial, y comunicarte que estamos realizando una investigación en el campo empresarial, con el fin de conocer la realidad comercial y contribuir a mejorar el servicio y la productividad, por tal motivo pedimos tu apoyo respondiendo el cuestionario, tu respuesta es anónima y sirve sólo para una cuestión de investigación.

Instructivo: Lea atentamente la interrogante y marque la respuesta con una "X", según el criterio que valores.

1. Nunca
2. A veces
3. siempre

		ÍTEMS	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			1	2	3
Cuenta s por cobrar		DIMENSIÓN 1: Políticas de crédito			
	0 1	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?			
	0 2	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?			
	0 3	¿Existe algún tipo de procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?			
		DIMENSIÓN 2: Evaluación crediticia			
	0 4	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?			

05	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?			
06	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?			
07	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?			
DIMENSION 3: Procedimientos de cobranza				
08	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?			
09	¿La empresa realiza canje de factura por letras?			
10	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?			
11	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?			

Ficha técnica del instrumento

1. **Nombre del instrumento:** Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar
2. **Autores:** Porturas Vargas José Manuel y León Vega Angie Maite
3. **Objetivo:** Recoger información para diagnosticar las cuentas por cobrar financiera de la empresa CASALI SAC, de manera general y específica.
4. **Usuarios:** Colaboradores de la empresa CASALI SAC
5. **Tiempo:** 60 minutos por colaborador
6. **Técnica:** Entrevista
7. **Organización de ítems:**

Dimensiones	Indicadores	Ítems
POLÍTICAS DE CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> - Plazos de crédito - Condiciones de crédito - Selección de crédito 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados? 2. ¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito? 3. ¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?
EVALUACIÓN CREDITICIA	<ul style="list-style-type: none"> - Solvencia - Nivel de endeudamiento - Nivel de liquidez - Historial crediticio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia? 2. A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes? 3. A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes? 4. A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?
PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	<ul style="list-style-type: none"> - Efectivo - Canje de facturas por letras - Notificaciones por escrito - Llamadas telefónicas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo? 2. ¿La empresa realiza canje de factura por letras? 3. ¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas? 4. ¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?

Escalas de conversión de intervalo de la variable planificación financiera y sus dimensiones

Nivel de competencias emocionales				
Variable	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Cuentas por cobrar	19	57	39-57	Bueno
			20-38	Regular
			1-19	Deficiente
Dimensiones de estructura contable				
Dimensión	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Políticas de crédito	07	21	15-21	Bueno
			8-14	Regular
			01-7	Deficiente
Evaluación crediticia	06	18	13-18	Bueno
			7-12	Regular
			01-6	Deficiente
Procedimientos de cobranza	06	18	13-18	Bueno
			7-12	Regular
			01-6	Deficiente

Análisis de confiabilidad del instrumento.

“Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar”

Se aplicó una prueba piloto de la “Guía de entrevista sobre las cuentas por cobrar” a una muestra no probabilística por conveniencia de 10 trabajadores del área de Contabilidad de la empresa Distribuidora Casali SAC, sin afectar a la muestra de estudio, con el propósito de determinar la confiabilidad del instrumento haciendo uso del coeficiente Alpha de Cronbach. Del análisis de los coeficientes de correlación corregido ítem-total en sus 3 dimensiones de la “Guía de entrevista para evaluar las cuentas cobrar” no sugiere la eliminación de ítem alguno, por ser superiores a 0.20; así mismo el valor del coeficiente de consistencia interna Alpha de Cronbach del instrumento es de 0.85, en promedio y de sus dimensiones (0.91 en toma de decisiones, 0.91 en planificación, y 0.90 en ejecución). La puntuación del ítem (oscilan entre 0.89 y 0.92) Por lo que se considera que la “Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar” es alta.

Coeficiente de correlación corregido ítem-total

Ítems	POLITICAS DE CREDITO	EVALUACION CREDITICIA	PROCEDIMIENTOS DE COBRO
I1	0.392		
I2	0.628		
I3	0.827		
I4		0.715	
I5		0.730	
I6		0.770	
I7		0.583	
I8			0.797
I9			0.856
I10			0.962
I11			0.948
Correlación por dimensiones	0.616	0.699	0.891
Correlación total	0.735		

Coeficiente de confiabilidad corregido ítem-total

Ítems	POLITICAS DE CREDITO	EVALUACION CREDITICIA	PROCEDIMIENTOS DE COBRO
I1	0.913		
I2	0.921		
I3	0.904		
I4		0.916	
I5		0.917	
I6		0.903	
I7		0.910	
I8			0.911
I9			0.903
I10			0.898
I11			0.908
Confiabilidad por dimensiones	0.913	0.912	0.905
Confiabilidad total	0.910		

*2.2 Reporte de los Estados Financieros de la
Empresa Distribuidora Casali SAC*

EMPRESA DISTRIBUIDORA CASALI S.A.C.					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020 - 2021					
(EXPRESADO EN SOLES)					
ACTIVOS	2021	2020	PASIVOS Y PATRIMONIO	2021	2020
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	55,000	254,074	Tributos por pagar	303,573	148,992
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	501,411	36,000	Remuneraciones y Participaciones por pagar	280,000	187
Cuentas por cobrar personal	900	1,400	Cuentas por pagar comerciales	300,000	485,052
Cuentas por cobrar diversas terceros	95,000	352,963	Cuentas por pagar accionistas	-	127,696
Servicios y otros contratos por anticipado	3,555	2,927	Obligaciones financieras	200,000	-
Mercadería	500,000	850,337	Cuentas por pagar diversas	-	405,806
Materiales	35,000	66,370			
Envases	1,772	1,604			
Activos diferidos	15,641	26,141			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,208,278	1,591,815	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,083,573	1,167,732
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble, Maquinaria y Equipo	892,191	211,600	Obligaciones financieras	250,000	300,486
Intangibles	0	0	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	250,000	300,486
Depreciación	(26,409)	(18,209)	TOTAL PASIVOS	1,333,573	1,468,218
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	865,782	193,391	PATRIMONIO		
			Capital	100,000	100,000
			Resultados acumulados	216,987	(107,452)
			Utilidad del ejercicio	423,500	324,440
			TOTAL PATRIMONIO	740,487	316,987
TOTAL ACTIVO	2,074,060	1,785,205	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,074,060	1,785,205

EMPRESA DISTRIBUIDORA CASALI S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020 -2021

(EXPRESADO EN SOLES)

	2021	2020
Ventas Brutas	5,591,920	7,469,423
Dev, desc y reb sobre ventas	-	
Ventas Netas	5,591,920	7,469,423
Costo de Venta	(4,800,250)	(6,532,832)
Utilidad Bruta	791,670	936,591
Gastos Administrativos	(3,061)	(38,784)
Gastos Ventas	(64,406)	(432,042)
Otros Gastos	0	79
Otros Ingresos	0	0
Utilidad Operativa	724,203	465,844
Gastos Financieros	(7,064)	(3,832)
Ingresos Financieros	0	0
Utilidad Antes de Impuesto	717,139	462,012
Impuesto a la renta	(293,639)	(137,575)
Utilidad Neta	423,500	324,437

Anexo 3

Consentimiento Informado

Título de la investigación: Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021.

Investigador (es): León Vega Angie Maite, Porturas Vargas José Manuel

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021”, cuyo objetivo es determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional contabilidad de la Universidad César Vallejo del campus Chimbote, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Distribuidora Casali SAC

El impacto del problema de investigación nos dice que la empresa tiene que postergar los pagos con los proveedores, solicitar fraccionamiento y retrasos en los pagos afectando notoriamente la liquidez de la empresa.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente

- 1. Se realizará una entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Distribuidora Casali SAC, Nuevo Chimbote, 2020-2021”.*
- 2. Esta entrevista tendrá un tiempo aproximado de 60 minutos y se realizará en el ambiente de Contabilidad de la institución Distribuidora Casali SAC. Las respuestas a la guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.*



Participación voluntaria (principio de autonomía):

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

Riesgo (principio de No maleficencia):

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

Beneficios (principio de beneficencia):

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

Confidencialidad (principio de justicia):

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

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (es) Porturas Vargas, José Manuel y León Vega, Angie Maite, email: Jporturas@ucvvirtual.edu.pe y Aleonve@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor Gutiérrez Ulloa, Cristian Raymound, email: Cristian@ucvvirtual.edu.pe.

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos:

Carrillo Salinas Karla Paola

Fecha y hora:

26/06/2023



DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MARINOS
Y ALIMENTOS CASALI S.A.S.
Karla Paola Carrillo Salinas
Karla Paola Carrillo Salinas
GERENTE GENERAL

Anexo 4

Evaluación por juicio de expertos

Matriz de evaluación por juicio de expertos 1

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuentas por Cobrar". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Carlos Enrique Alarcón Eche		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas		
Institución donde labora:	Universidad Cesar Vallejo – Sede Chimbote		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()		
	Más de 5 años (X)		
Experiencia en Investigación Psicométrica:	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	GUIA DE ENTREVISTA
Autora:	PORTURAS VARGAS, JOSÉ MANUEL LEON VEGA, ANGIE MAITE
Procedencia:	CHIMBOTE
Administración:	INDIVIDUAL
Tiempo de aplicación:	60 MINUTOS
Ámbito de aplicación:	DISTRIBUIDORA CASALI SAC
Significación:	Las dimensiones están compuestas por: políticas de crédito, evaluación crediticia, procedimientos de cobranza. El área a aplicar es al área de Contabilidad Los ítems por área Nuestro objetivo a medir es si hay una correcta gestión en las cuentas por cobrar y si aplican políticas de cobranza.



4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Cuentas por Cobrar	Políticas de crédito	Se evalúa al cliente según su experiencia crediticia para determinar el crédito a otorgar.
	Evaluación crediticia	Se evalúa al cliente su capacidad para poder realizar los pagos de los créditos que le han sido otorgados.
	Procedimiento de cobranza	Se determina la forma de cobro hacia los clientes que se le han otorgado algún crédito.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario Cuentas por cobrar elaborado por los estudiantes Porturas Vargas José Manuel, León Vega Angie Maite, en el año 2022 De acuerdo con lossiguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



Dimensiones del instrumento:

- Primera dimensión: (Políticas de crédito).
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre las políticas de crédito relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Plazo de crédito	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	✓	✓	✓	
Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	✓	✓	✓	
Selección de crédito	¿Existe algún tipo de procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	✓	✓	✓	

- Segunda dimensión: (Evaluación crediticia)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre la evaluación crediticia relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de deuda de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de liquidez de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	✓	✓	✓	
Historial crediticio	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	✓	✓	✓	



- Tercera dimensión: (Procedimientos de cobranza)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre los procedimientos de cobranza relacionados a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Efectivo	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Canje de factura por letras	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	
Notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	✓	✓	✓	
Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?	✓	✓	✓	
Visitas personales	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Provisión de cobranza dudosa	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	



Mg. Carlos Enrique Alarcón Eche

DNI: 41885769

MATRIZ DE VALORACIÓN (EXPERTO 1)

	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN										ERVACIÓ N Y/O RECOM ENDACI ONES			
					PCIÓN DE RESPUESTA			CION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		ACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		CION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		CION ENTRE EL ITEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA				
					Sie mp re	Alg un as vec es	N u n c a	I	NO	I	NO	I	NO	I		NO		
	CUENTA S POR COBRA R	POLÍTICAS DE CRÉDITO	Plazos de crédito	dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?				X					X					
Condiciones de crédito			¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?				X					X		X				
Selección de crédito			¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?				X					X		X				
		EVALUACIÓN CREDITICIA	Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?				X					X		X			
Nivel de endeudamiento			Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?				X						X		X			
Nivel de liquidez			Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?				X							X		X		
Historial crediticio			Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?				X							X		X		

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								EVALUACIÓN Y/O RECOMENDACIONES
				Siempre	Algunas veces	Nunca	CORRELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		CORRELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		CORRELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		CORRELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA		
							I	NO	I	NO	I	NO	I	NO	
VENTAS POR COBRAR	PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	efectivo	ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?				X				X		X		
		Canje de facturas por letras	empresa realiza canje de factura por letras?				X				X		X		
		notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?				X				X		X		
		Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?				X				X		X		

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar

OBJETIVO: Recoger información sobre las cuentas por cobrar, de modo general y específico, de los trabajadores.

DIRIGIDO A: Gerente y contador de la empresa CASALI SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MG. Carlos Enrique Alarcón Eche

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	

41885769

Mg. Carlos Enrique Alarcón Eche

DNI: 41885769



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Políticas de crédito							
1	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	X		X		X		
2	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	X		X		X		
3	¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	X		X		X		
	Dimensión 2. Evaluación crediticia							
8	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	X		X		X		
9	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	X		X		X		
10	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	X		X		X		
11	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	X		X		X		
	Dimensión 3. Procedimientos de cobranza							
14	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	X		X		X		
15	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	X		X		X		
16	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. Carlos Enrique Alarcón Eche DNI: 41885769
Especialidad del validador: FINANZAS

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

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

4188: ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

ABRIL 25, del 2023



C.P.C. Carlos Enrique Alarcón Eche
CONTADOR
Mat. 64-2404

Firma del Experto Informante

Evaluación por juicio de expertos

Matriz de evaluación por juicio de expertos 2

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuentas por Cobrar". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

6. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Sevillano Gamboa Juan Carlos		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas		
Institución donde labora:	Universidad Cesar Vallejo – Sede Chimbote		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (X)	
Experiencia en Investigación Psicométrica:			

7. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

8. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	GUIA DE ENTREVISTA
Autora:	PORTURAS VARGAS, JOSÉ MANUEL LEON VEGA, ANGIE MAITE
Procedencia:	CHIMBOTE
Administración:	INDIVIDUAL
Tiempo de aplicación:	60 MINUTOS
Ámbito de aplicación:	DISTRIBUIDORA CASALI SAC
Significación:	Las dimensiones están compuestas por: políticas de crédito, evaluación crediticia, procedimientos de cobranza. El área a aplicar es al área de Contabilidad Los ítems por área Nuestro objetivo a medir es si hay una correcta gestión en las cuentas por cobrar y si aplican políticas de cobranza.



9. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Cuentas por Cobrar	Políticas de crédito	Se evalúa al cliente según su experiencia crediticia para determinar el crédito a otorgar.
	Evaluación crediticia	Se evalúa al cliente su capacidad para poder realizar los pagos de los créditos que le han sido otorgados.
	Procedimiento de cobranza	Se determina la forma de cobro hacia los clientes que se le han otorgado algún crédito.

10. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario Cuentas por cobrar elaborado por los estudiantes Porturas Vargas José Manuel, León Vega Angie Maite, en el año 2022 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



Dimensiones del instrumento:

- Primera dimensión: (Políticas de crédito).
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre las políticas de crédito relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Plazo de crédito	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	✓	✓	✓	
Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	✓	✓	✓	
Selección de crédito	¿Existe algún tipo de procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	✓	✓	✓	

- Segunda dimensión: (Evaluación crediticia)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre la evaluación crediticia relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de deuda de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de liquidez de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	✓	✓	✓	
Historial crediticio	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	✓	✓	✓	



- Tercera dimensión: (Procedimientos de cobranza)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre los procedimientos de cobranza relacionados a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Efectivo	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Canje de factura por letras	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	
Notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	✓	✓	✓	
Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?	✓	✓	✓	
Visitas personales	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Provisión de cobranza dudosa	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	



Mg. Sevillano Gamboa Juan Carlos

DNI: 18227210

MATRIZ DE VALORACIÓN (EXPERTO 2)

	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA										ERVACI N Y/O RECOM ENDACI ONES				
					Si em pre	Alg un as vec es	N u n c a	CION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		ACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		CION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		CION ENTRE EL ITEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA					
								I	NO	I	NO	I	NO	I		NO			
	CUE NTA S POR COB RAR	POLÍTICAS DE CRÉDITO	Plazos de crédito	dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?				X				X		X					
			Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?				X				X		X					
			Selección de crédito	¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?				X				X		X					
		EVALUACIÓN CREDITICIA	Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?				X				X		X					
			Nivel de endeudamiento	Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?				X				X		X					
			Nivel de liquidez	Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?				X				X		X					
			Historial crediticio	Factores de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?				X				X		X					

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES
				Siempre	Algunas veces	Nunca	COINCIDENCIA ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		COINCIDENCIA ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		COINCIDENCIA ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		COINCIDENCIA ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA		
							I	NO	I	NO	I	NO	I	NO	
VENTAS POR COBRAR	PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	efectivo	ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?				X					X			
		Canje de facturas por letras	empresa realiza canje de factura por letras?				X					X			
		notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?				X					X			
		Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?				X					X			

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar

OBJETIVO: Recoger información sobre las cuentas por cobrar, de modo general y específico, de los trabajadores.

DIRIGIDO A: Gerente y contador de la empresa CASALI SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MG. Sevillano Gamboa, Juan

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	



Mg. Sevillano Gamboa Juan Carlos

DNI: 18227210

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Políticas de crédito							
1	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	X		X		X		
2	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	X		X		X		
3	¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	X		X		X		
	Dimensión 2. Evaluación crediticia							
8	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	X		X		X		
9	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	X		X		X		
10	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	X		X		X		
11	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	X		X		X		
	Dimensión 3. Procedimientos de cobranza							
14	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	X		X		X		
15	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	X		X		X		
16	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. SEVILLANO GAMBOA JUAN ORCID:
Especialidad del validador: FINANZAS

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

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

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

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

ABRIL 25, del 2023



Firma del Experto Informante

Evaluación por juicio de expertos

Matriz de evaluación por juicio de expertos 3

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuentas por Cobrar". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

11. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Pedro Andrés Valderrama Araujo		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas		
Institución donde labora:	Universidad Cesar Vallejo – Sede Chimbote		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()		
	Más de 5 años (X)		
Experiencia en Investigación Psicométrica:			

12. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

13. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	GUIA DE ENTREVISTA
Autora:	PORTURAS VARGAS, JOSÉ MANUEL LEON VEGA, ANGIE MAITE
Procedencia:	CHIMBOTE
Administración:	INDIVIDUAL
Tiempo de aplicación:	60 MINUTOS
Ámbito de aplicación:	DISTRIBUIDORA CASALI SAC
Significación:	Las dimensiones están compuestas por: políticas de crédito, evaluación crediticia, procedimientos de cobranza. El área a aplicar es al área de Contabilidad Los ítems por área Nuestro objetivo a medir es si hay una correcta gestión en las cuentas por cobrar y si aplican políticas de cobranza.



14. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Cuentas por Cobrar	Políticas de crédito	Se evalúa al cliente según su experiencia crediticia para determinar el crédito a otorgar.
	Evaluación crediticia	Se evalúa al cliente su capacidad para poder realizar los pagos de los créditos que le han sido otorgados.
	Procedimiento de cobranza	Se determina la forma de cobro hacia los clientes que se le han otorgado algún crédito.

15. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario Cuentas por cobrar elaborado por los estudiantes Porturas Vargas José Manuel, León Vega Angie Maite, en el año 2022 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



Dimensiones del instrumento:

- Primera dimensión: (Políticas de crédito).
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre las políticas de crédito relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Plazo de crédito	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	✓	✓	✓	
Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	✓	✓	✓	
Selección de crédito	¿Existe algún tipo de procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	✓	✓	✓	

- Segunda dimensión: (Evaluación crediticia)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre la evaluación crediticia relacionado a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de deuda de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	✓	✓	✓	
Miden el nivel de liquidez de clientes	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	✓	✓	✓	
Historial crediticio	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	✓	✓	✓	



- Tercera dimensión: (Procedimientos de cobranza)
- Objetivos de la Dimensión: (Recoger información sobre los procedimientos de cobranza relacionados a las cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora Casali SAC).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Efectivo	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Canje de factura por letras	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	
Notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	✓	✓	✓	
Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?	✓	✓	✓	
Visitas personales	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	✓	✓	✓	
Provisión de cobranza dudosa	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	✓	✓	✓	



Mg. Pedro Andrés Valderrama Araujo

DNI: 32836999

MATRIZ DE VALORACIÓN (EXPERTO 3)

	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA		CRITERIOS DE EVALUACIÓN								SERVICIO Y/O RECOMENDACIONES				
							CORRELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		CORRELACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		CORRELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		CORRELACION ENTRE EL ITEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA						
							I	NO	I	NO	I	NO	I	NO					
	CUE NTA S POR COB RAR	POLÍTICAS DE CRÉDITO	Plazos de crédito	Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?				X					X						
			Condiciones de crédito	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?				X						X					
			Selección de crédito	¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?					X						X				
		EVALUACIÓN CREDITICIA	Solvencia	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?				X						X					
			Nivel de endeudamiento	Efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?				X						X					
			Nivel de liquidez	Efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?					X						X				
			Historial crediticio	Efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?					X						X				

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								EVALUACIÓN Y/O RECOMENDACIONES
				Siempre	Algunas veces	Nunca	COINCIDENCIA ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		COINCIDENCIA ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		COINCIDENCIA ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		COINCIDENCIA ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA		
							I	NO	I	NO	I	NO	I	NO	
VENTAS POR COBRAR	PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	efectivo	ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?				X					X			
		Canje de facturas por letras	empresa realiza canje de factura por letras?				X					X			
		notificaciones por escrito	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?				X					X			
		Llamadas telefónicas	¿La empresa realiza llamadas telefónicas a sus clientes como procedimiento de cobranza?				X					X			

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar las cuentas por cobrar

OBJETIVO: Recoger información sobre las cuentas por cobrar, de modo general y específico, de los trabajadores.

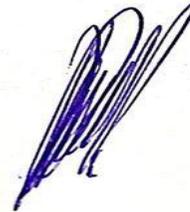
DIRIGIDO A: Gerente y contador de la empresa CASALI SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MG. Pedro Andrés Valderrama Araujo

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	



Mg. Pedro Andrés Valderrama Araujo

DNI: 32836999

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Políticas de crédito							
1	¿Dentro de las políticas de cobranza, la empresa mantiene establecido los plazos de crédito otorgados?	X		X		X		
2	¿En un proceso de venta, la empresa ha implementado las condiciones para otorgar crédito?	X		X		X		
3	¿Se ha implementado algún procedimiento que permita seleccionar a que clientes se le brinda crédito?	X		X		X		
	Dimensión 2. Evaluación crediticia							
8	¿La empresa realiza algún tipo de análisis de solvencia como evaluación crediticia?	X		X		X		
9	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de endeudamiento de los clientes?	X		X		X		
10	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa realiza procesos para medir el nivel de liquidez de los clientes?	X		X		X		
11	A efectos de una evaluación crediticia. ¿La empresa solicita el historial crediticio a los clientes?	X		X		X		
	Dimensión 3. Procedimientos de cobranza							
14	¿Las ventas que realiza la empresa son cobradas en efectivo?	X		X		X		
15	¿La empresa realiza canje de factura por letras?	X		X		X		
16	¿Se realizan notificaciones por escrito a efectos de proceder con el cobro de las ventas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. Pedro Andrés Valderrama Araujo DNI: 32836999
Especialidad del validador: FINANZAS

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

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

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

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

ABRIL 25, del 2023



Firma del Experto Informante

Reporte de validación de contenido a nivel de expertos

Guía de entrevista sobre las Cuentas por Cobrar

Del análisis consolidado del coeficiente de validez de contenido a través de la V de Aiken a 3 expertos consultados sobre los ítems propuestos sobre “La Guía de entrevista sobre las Cuentas por Cobrar” no sugiere corrección o eliminación de ítem alguno, por ser >0.80 y ≤ 1.00 (1.00). Por lo que se considera que el “La Guía de entrevista sobre las Cuentas por Cobrar” posee una aceptable validez de contenido.

Validez de contenido general y específico

Dimensión	Ítems	Criterios	Expertos			Total (S)	V. Aiken	Validez por ítems
			1	2	3			
POLITICAS DE CREDITO	item1	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item2	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item3	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
EVALUACION CREDITICIA	item4	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item5	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item6	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item7	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Actividades de control	item8	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item9	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item10	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item11	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Total							1.00	Validez fuerte

Consolidado de validez de contenido

Dimensión	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Puntuación específica
Políticas de crédito	1.00	1.00	1.00	1.00
Evaluación crediticia	1.00	1.00	1.00	1.00
Procedimientos de cobranza	1.00	1.00	1.00	1.00
Puntuación general	1.00	1.00	1.00	1.00