



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Gestión de cobranza y la liquidez financiera en la empresa  
Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, periodo 2018-  
2022, Piura

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

Contador Público

**AUTORES:**

Sosa Yovera, Flor Maria ([orcid.org/0000-0002-9754-5992](https://orcid.org/0000-0002-9754-5992))

Viera Timana, Paulo Eliseo ([orcid.org/0000-0002-3651-2169](https://orcid.org/0000-0002-3651-2169))

**ASESORES:**

Izquierdo Espinoza, Julio Roberto ([orcid.org/0000-0001-6827-273X](https://orcid.org/0000-0001-6827-273X))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**PIURA - PERÚ**

**2023**

### **Dedicatoria**

A mis padres, por su amor y apoyo incondicional, por sus consejos y valores que me han inculcado desde niña, y en ella la capacidad por superarme y desear lo mejor en cada paso por este camino difícil y arduo de la vida.

**Sosa Yovera, Flor.**

### **Dedicatoria**

A mis padres por el amor y los buenos valores inculcados, inspirando cada paso dado. También a mis hermanos por su motivación y comprensión brindada.

**Viera Timana, Paulo Eliseo**

## **AGRADECIMIENTO**

Primero, agradezco a Dios por permitir tener y disfrutar de mi familia por hacerme sentir que nunca he estado sola que siempre ha sido el en medio de las adversidades que se atravesaron en el camino.

Agradecer a nuestras familias por habernos apoyado en cada decisión y proyecto que emprendí a lo largo de esta vida universitaria y sobre todo por creer en mí, también gracias a la vida que me demuestra una vez más que cuando algo se propone se puede lograr y luchar por esos sueños que tanto noscostó, y la universidad por abrirnos las puertas y ser nuestra casa formadora durante 5 años.

Al Dr. Julio Izquierdo, por su valiosa enseñanza y colaboración en nuestro proyecto de investigación.

**Los Autores.**

## Declaratoria de autenticidad del asesor



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, IZQUIERDO ESPINOZA JULIO ROBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Gestión de Cobranzas y la Liquidez Financiera en la Empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L", cuyos autores son VIERA TIMANA PAULO ELISEO, SOSA YOVERA FLOR MARIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

PIURA, 27 de Noviembre del 2023

| Apellidos y Nombres del Asesor:   | Firma   |
|---|---|
| IZQUIERDO ESPINOZA JULIO ROBERTO<br>DNI: 40802335<br>ORCID: 0000-0001-6827-273X | Firmado electrónicamente<br>por: JIZQUIERDOE el 27-<br>11-2023 13:34:43 |

Código documento Trilce: TRI - 0667096



## Declaratoria de originalidad de los autores



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, VIERA TIMANA PAULO ELISEO, SOSA YOVERA FLOR MARIA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de Cobranzas y la Liquidez Financiera en la Empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L", 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.

| <b>Nombres y Apellidos</b>   | <b>Firma</b>   |
|--|--|
| FLOR MARIA SOSA YOVERA<br><b>DNI:</b> 75443355<br><b>ORCID:</b> 0000-0002-9754-5992    | Firmado electrónicamente<br>por: FSOSAY el 27-11-2023<br>14:37:49      |
| PAULO ELISEO VIERA TIMANA<br><b>DNI:</b> 75206491<br><b>ORCID:</b> 0000-0002-3651-2169 | Firmado electrónicamente<br>por: PVIERATI26 el 27-11-<br>2023 14:44:16 |

Código documento Trilce: TRI - 0667094

## 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  |
| RESUMEN.....  | viii |
| ABSTRACT.....   | ix   |
| I. INTRODUCCIÓN.....                                      | 1    |
| II. MARCO TEÓRICO .....                                   | 6    |
| III. METODOLOGÍA.....                                     | 16   |
| 3.1 Tipo y diseño de la investigación .....               | 16   |
| 3.2 Variables y operacionalización .....                  | 16   |
| 3.3 Población y muestra .....                             | 18   |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos ..... | 19   |
| 3.5 Procedimientos.....                                   | 19   |
| 3.6 Método de análisis de datos .....                     | 19   |
| 3.7 Aspectos éticos.....                                  | 20   |
| IV. RESULTADOS .....                                      | 22   |
| V. DISCUSIÓN.....   | 31   |
| VI. CONCLUSIONES.....                                     | 35   |
| VII. RECOMENDACIONES.....                                 | 37   |
| VIII. REFERENCIAS .....                                   | 38   |
| ANEXOS.....   | 46   |

## Índice de tablas

|   |    |
|---|----|
| TABLA N° 1 . Prueba de normalidad .....   | 26 |
| TABLA N°2 . Correlaciones de Pearson entre las variables gestión de cobranzas y la liquidez financiera.....   | 27 |
| TABLA N°3 . Correlaciones de Pearson entre las variables políticas de cobranzas y la liquidez financiera..... | 28 |
| TABLA N°4 . Correlaciones de Pearson entre las variables promedio de cobranzas y la liquidez financiera ..... | 29 |
| TABLA N°5 . Correlaciones de Pearson entre las variables pago de cartera y la liquidez financiera.....        | 30 |

## RESUMEN

El propósito de la investigación consistió determinar la relación entre gestión de cobranzas y la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L situada en Piura, se optó la metodología de tipo aplicada, con diseño no experimental de tal manera se empleó el tipo transversal – descriptivo, y de naturaleza correlacional. La población en el presente estudio fueron los estados financieros, los estados de resultados de los periodos 2018 al 2022. La técnica fue de análisis documental, perteneciente a la ficha de análisis, los cuales fueron estudiados mediante los programas SPSS versión 27.0 y las herramientas de Microsoft Excel, Word. Para la obtención de datos, se realizó la prueba de normalidad, utilizando la prueba estadística de Pearson, el resultado fue una correlación negativa considerable de -0.437; asimismo se obtuvo una significación bilateral de 0,039, siendo así menor que 0.05, de esta manera se aprobó aprobar la H<sub>1</sub> donde existe relación significativamente entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera. Concluyendo que se tiene que emplear una correcta gestión de cobranzas para que no impacte negativamente en la liquidez financiera, para ello tener en cuenta las políticas de cobranzas, de esta manera pueda tener una mejor salud financiera.

**Palabras clave:** Gestión de cobranzas, liquidez financiera, estado de resultados, políticas de cobranzas, promedio de cobranza.

## ABSTRACT

The purpose of the research was to determine the relationship between collection management and the financial liquidity of the company Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L located in Piura, the applied type methodology was chosen, with a non-experimental design in such a way that the transversal type was used. – descriptive, and correlational in nature. The population in the present study were the financial statements, the income statements from the periods 2018 to 2022. The technique was documentary analysis, belonging to the analysis sheet, which were studied using the SPSS version 27.0 programs and the tools of Microsoft Excel, Word. To obtain data, the normality test was carried out, using Pearson's statistical test, the result was a considerable negative correlation of -0.437; Likewise, a bilateral significance of 0.039 was obtained, thus being less than 0.05, in this way it was approved to approve H1 where there is a significant relationship between collection management and financial liquidity. concluding that correct collection management must be used so that it does not negatively impact financial liquidity, to do so, take into account collection policies, in this way you can have better financial health.

**Keywords:** Collection management, financial liquidity, income statement, collection policies, collection average.

## I. INTRODUCCIÓN

En el ámbito internacional, Chiriani y Alegre (2020) las políticas de crédito son los procedimientos que son diseñados e implementados por la alta gerencia en las empresas para regular las operaciones realizadas a crédito. Mientras tanto, las estrategias de recuperación y normas legales en la gestión de cobranzas son las normas establecidas por las organizaciones para recuperar los créditos otorgados. El fin de este análisis se enfoca en evaluar la gestión de la política crediticia y cobranza en las empresas de tamaño micro, pequeño y mediano (MIPYMES) con el fin de garantizar su sostenibilidad financiera.

Por otro lado, Barco y Douglas (2019) se analiza de acuerdo a un estudio descriptivo diseñado para desarrollar una mejor estrategia de implementación, para mostrar los cargos requeridos durante un período de tiempo, y cuya población y muestra son responsables de recaudar los cargos adecuados, es decir, para analizar las cuentas de la empresa, como método utilizado se realizó una encuesta en la cual se realizaron algunas preguntas mediante una escala Likert, en resumen, podemos confirmar que existen inconsistencias en la empresa y queremos restaurar su cartera colapsada para poder obtener liquidez, cumplir con las obligaciones de esta manera. Los autores sugieren que se deben desarrollar estrategias para reducir el riesgo de cobranza, aumentar la liquidez y recuperar eficientemente las carteras morosas.

Asimismo, Avelino (2018) indicó que, con el objetivo de mejorar su actividad económica, tomando como sujetos y muestras a las empresas investigadas, la técnica utilizada fue la observación de los procedimientos de venta con el fin de comprender los posibles riesgos de perder deudores como herramienta, según el uso. El análisis de los datos y de los créditos asignados permitió concluir que existían importantes volúmenes de ventas asociados a los créditos asignados, los cuales no contaban con un sistema adecuado y adecuado para su mejoramiento. Según los autores, esto indica que los sistemas débiles de gestión del crédito de los clientes, especialmente cuando se recibe el crédito, dan como resultado una incapacidad para controlar eficazmente las ventas, lo que lleva a un crecimiento económico más lento.

En el ámbito nacional, Díaz (2019) menciona que las empresas han estado ofreciendo sus servicios de manera eficiente para aumentar su rentabilidad simultáneamente, se enfocó en cumplir con las demandas y los pedidos de sus clientelas. Para lograrlo, se proporcionaron las facilidades necesarias. Sin embargo, el número de clientes que no pagan a tiempo ha ido en aumento, lo que se convirtió en una preocupación para las empresas, ya que esto afectaría su patrimonio, que es fundamental para su progreso y desarrollo. La demora en los pagos y una mala gestión de cobranzas también genera problemas de liquidez en las empresas.

De este modo, Mogollón (2021) estableció que las políticas de cobranzas definidas permiten de alguna u otra manera detectar las situaciones múltiples frente a nuevos sucesos de deudas irrecuperables, cuyo objetivo se encargan de mitigar riesgos en términos de cuentas por cobrar, su eficacia se evalúa mediante la revisión de los procedimientos que sustentan el monitoreo financiero. lo cual se desarrolla bajo el escenario en el cual se almacena las deudas expiradas no debería sobrepasar la última fecha límite de vencimiento, según lo pactado y registrado en las normativas de crédito.

Olivera y Castillo (2019) estableció como objetivo determinar de qué manera la gestión de cobranzas les permitió incrementar la liquidez, ya que si bien es cierto en dicha entidad se percibió que la política actual es defectuosa, ya que el análisis de las cuentas por cobrar de los años analizados (2018-2019) muestra que en el primer caso sólo sus ventas pueden convertirse en créditos en efectivo. El segundo período fue 48,39% y el segundo período fue 41,43%. Este tipo de investigación se realiza utilizando un enfoque interpretativo descriptivo y un diseño no experimental. La población representada por el área de recolección del tejido investigado. Por otro lado, la muestra está compuesta por los supervisores de cobranza y encargados del día a día de la empresa. En general, es fundamental implementar una estrategia de cobranza diseñada para mejorar el procesamiento de las ventas a crédito. Lo cual garantiza que los clientes paguen sus deudas en su totalidad a tiempo.

Cabe destacar que el objetivo de este análisis es comparar los desempeños

financieros de la entidad al transcurso del periodo transcurrido, esto nos brindó la oportunidad de analizar en detalle la evolución y rendimiento de las cuentas por cobrar con el fin de obtener un mayor conocimiento sobre el tema.

Las cuentas por pagar son los montos que la sociedad tiene la facultad de reclamar a sus clientes como resultado de la venta de productos o servicios finalizados, en el transcurso regular de sus operaciones comerciales.

La Empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, está localizada en el departamento de Piura, provincia de Talara, distrito de Pariñas, su domicilio fiscal ubicado en Mza. B Lote 6 Urb. Los Jazmines con RUC 20608972227, es de personería jurídica que se encuentra dentro del régimen MYPE TRIBUTARIO, está dentro el rubro de reparación de maquinaria. Siendo, que este tipo de organizaciones tienen el enfoque de asistencia de servicios de arreglo y conservación de motores, repuestos de embarcaciones petroleras y pesqueras contando con personal mecánico, soldadores y de limpieza de tanques petroleros de embarque del Departamento de Piura, por lo tanto, se encuentra por entrar en un estado de crisis en su liquidez por falta de control endireccionar el los fondos para prestar servicio o vender algún repuesto, sería incapaz de sostener las deudas con falta de fondos para poder cubrir con sus obligaciones financieras, por motivo que no se lleva un control al momento de hacer las cobranzas correspondientes a sus proveedores y sus clientes, por lo tanto, genera tardanzas en terminar un proyecto incrementando el tiempo y manode obra del personal capacitado. Por lo consiguiente, difiere más riesgo, es decir, no tienen solvencia y crédito a tal punto que llegan al estado de quiebra. por tanto, esto conlleva al decrecimiento de la rentabilidad y disminución del efectivo.

La formulación del problema principal se presenta a través de las siguientes interrogantes ¿Cuál es la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera en Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L?, por consiguiente las preguntas específicas ¿Cuál es la relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez financiera en Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L?, ¿Cuál es la relación entre promedio de cobranzas y la liquidez financiera en Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L? y, para finalizar ¿Cuál es la relación entre pago de cartera y liquidez financiera?.

La información del presente estudio se justificó desde un punto teórico, dado que su ejecución requirió una investigación exhaustiva de información relacionada con gestión de cobranzas y liquidez financiera, según los antecedentes, conceptos y teorías proporcionadas permitiendo mayor veracidad al momento de ejecutar las posibles soluciones y respuestas brindadas por el investigador.

La implementación de este trabajo de investigación tuvo una justificación práctica, ya que mejorará la gestión de cobranzas de acuerdo con las necesidades específicas de la empresa. Esto, a su vez, logrará aumentar la liquidez financiera y alcanzar resultados alineados con los objetivos establecidos.

La investigación se fundamentó en la creación de instrumentos metodológicos específicos, diseñados para abordar de manera precisa el tema de estudio. Esta aproximación permitió obtener un diagnóstico detallado y confiable, que sirvió de base para elaborar una propuesta concreta y factible para optimizar la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L. De esta manera, se aseguró la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos.

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura, considerando como objetivo específico 1; identificar la relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., periodo 2018-2022, Piura, objetivo específico 2; identificar la relación entre promedio de cobranzas y la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura; objetivo específico 3; identificar la relación entre pago de cartera y la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., periodo 2018 - 2022, Piura

Como hipótesis Principal se planteó: H<sub>0</sub> : La gestión de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura. H<sub>1</sub>: La gestión de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura.

Hipótesis específicas 1: H<sub>0</sub>: Las políticas de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura. H<sub>1</sub>: Las políticas de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura.

Hipótesis específicas 2: El promedio de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura. H<sub>1</sub>: El promedio de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura.

Hipótesis específicas 3: H<sub>0</sub>: El pago de cartera no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura. H<sub>1</sub>: El pago de cartera influye significativamente en la liquidez de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018-2022, Piura.

## II. MARCO TEÓRICO

En el ámbito internacional, Espinoza (2020) empleo en su informe un enfoque cualitativo - cuantitativo, donde analizó e identificó que la empresa ISCEA tiene un porcentaje alto de endeudamiento en base a las NOF y FM, lo cual esto generó que no tenga liquidez y rentabilidad en la organización para terminar con sus obligaciones requeridas. Concluyó que debido a esta situación la empresa se ve obligada a solicitar préstamos, pero debido a la situación de la empresa las entidades financieras se pueden negar a otorgarles, por tal razón deben buscar otras alternativas de solución como: ingresos de nuevos socios, venta de cartera al implicar menos costo y fácil acceso.

Por otro lado, Almeida (2022) con la finalidad de su investigación, tuvo como objetivo analizar la gestión de cobranza y su efecto en la cobranza de cartera vencida, la metodología que empleo es de tipo mixta, y sugirió que la sociedad haga un diagnóstico cronológico de la situación de la cobranza de cartera vencida para identificar deficiencias y debilidades que requieren ser mejoradas para aumentar la eficacia del proceso. Es crucial monitorear las actividades del personal del área para garantizar el éxito de las estrategias utilizadas, ya que, de lo contrario, la gerencia no tendría conocimiento de los progresos o resultados obtenidos en la gestión de cobranza.

También, Vargas y Zavala (2019) llevo a cabo una investigación con un enfoque mixto, utilizo tanto técnicas cuantitativas como cualitativas, con el propósito de mejorar la administración de cobranza e incrementar la liquidez de la empresa. Esto implicó establecer un sistema de cobro apropiado y aprovechar las diversas herramientas tecnológicas disponibles. Además, se implementó métodos de cobranzas específicos según corresponda, lo que mejoro en el transcurso de recuperación de créditos y reducirá la morosidad existente. Para lograrlo, se activó métodos internos como la implementación de una base de datos de crédito que incluya información relevante del cliente al momento de otorgarle el crédito, los reajustes que se dieron periódicamente de la cartera y la evaluación mediante el método de scoring de crédito. Esta medida permitió mantener una cartera más estable y evitar pérdidas o falta de liquidez.

De esta manera, Reina y Tovar (2020) plantearon como objetivo generar un proyecto de estrategias que se empleen en los créditos y cobranzas para desaparecer la morosidad, en las empresas el consentimiento al brindar un crédito a sus clientes haciéndose cargo un de la magnitud al exponer el crédito, en gran manera es probable que las sociedades obtengan un alto indicador de gasto de por cuentas irrecuperables en cuales bajan la rentabilidad y su ganancia asimismo influye en su capital de trabajo. Se establecieron que, por falta de monitoreo en los movimientos de control, comunicación y evaluación, el proyecto estratégico crediticio y cobranzas nos muestra que se dan resultados positivos para la empresa, consiguiente a las políticas y su seguimiento a la información de gestión de cobranzas, han reforzado el departamento y en vista a los clientes han respondido favorablemente ante estas variaciones. Los días que retornan en la cartera son los más esperados a sesenta y siete días y la solvencia sobrepasará las expectativas en el incremento de su liquidez.

Lo estudiado por Malaquías y Pontes (2018) se comprueba que al usar los instrumentos como los fondos de inversión suelen ser muy efectivas para proporcionar una liquidez más segura para que cuando las entradas de efectivo de las empresas estén decayendo, como se presenta el caso de las empresas de transporte terrestre, en donde ellos poseen de recursos para cumplir con su liquidez en efectivo de las cuentas por cobrar con una gran eficiencia en la administración de cobranzas, por lo que utilizar este método era una alternativa más sensata.

De acuerdo con Villamar y Romero (2022) el objetivo es desarrollar una proposición de herramientas para así poder perfeccionar lo que es la administración de cobranzas con el fin de encontrar las principales deficiencias en el área de cobranzas y sus causas subyacentes. La metodología de investigación que utilizaron fue combina enfoques cualitativos y cuantitativos. Los formularios del control interno son instrumentos indispensables en un sucesotan fundamental como la gestión de cobranzas de la empresa. Estos registros son de utilidad tanto para la entidad como para los clientes, y su existencia facilita el análisis de casos de singularidad o la resolución de problemas propios de esta actividad.

Según, Asokan (2022) se refirió a la gestión de la liquidez como una actividad muy relevante dentro del departamento de tesorería de una organización. El compromiso principal es proporcionar y asegurar su liquidez para que la empresa en todo momento haya suficiente capital para disponer en cualquier momento y poder cubrir con las facturas de la empresa y generar mayor inyección de capital en inversiones. Como se señaló anteriormente, el objetivo principal de la gestión de liquidez es asegurar que la empresa cuente en todo momento con suficiente liquidez y captar los fondos requeridos para financiar diariamente el negocio.

En el ámbito nacional, Martínez y Odar (2019) determinaron que a través de la eficacia de sus objetivos una aplicación la cual tendrá que ser adecuada a los técnicas y las políticas de gestión de cobranza la cual es esencial para conseguir y alcanzar la liquidez y de la misma manera poder cumplir con la eficiencia de la empresa , abarcando los resultados conseguidos destacan que es el instrumento del financiamiento más utilizada con las facturas en descuento, asegura alcanzar liquidez en un periodo más prudente , la cual se culminó que es beneficioso en esta modalidad es utilizada en un ochenta por ciento de la base de clientes, teniendo la solvencia más rápida y consiguiendo desarrollar con sus derechos en un plazo más prudente.

Siguiendo, Acuña (2019) realizó una investigación con el motivo de determinar la relación que hay entre la gestión de cobranzas y la liquidez en la entidad que brinda servicios de certificaciones vehiculares. El enfoque metodológico utilizado fue de naturaleza cuantitativa. Los resultados revelaron que a medida que su gestión de cobranzas de la empresa se vuelve un factor más beneficioso, sus niveles de liquidez también aumentan. A pesar de que la empresa logró ventas consistentes y acorde a las expectativas, enfrenta problemas continuos de flujo de efectivo debido a que carece de una gestión adecuada de las cuentas por cobrar, lo que limita su crecimiento por falta de liquidez. Por lo tanto, se recomienda utilizar de manera adecuada los indicadores de gestión de cobranza basados en los estados financieros de la empresa, con la finalidad de tomar diversas decisiones informativas y establecer acciones preventivas oportunas que tengan un impacto positivo en la posición financiera de la organización.

Por consiguiente, Valer (2021) su estudio fue determinar la unión que existente entre la gestión de cobranza con influencia en la liquidez. La metodología de investigación fue el método científico, aplicando un enfoque correlacional de nivel descriptivo. Los resultados revelaron una fórmula teniendo como Rho de Spearman de 0.532, determinando una analogía positiva considerada, concluyó que es necesario implementar un registro más rígido, ejecutando un estudio periódico en base a la rotación de las cuentas por cobrar para determinar con qué frecuencia se están cancelando los créditos, y tomar medidas adecuadas si el tiempo de pago supera el promedio establecido.

Sin embargo, Mayta (2021) determinó en su estudio se consideró como objetivo determinar su efecto en la gestión de cobranzas en la rentabilidad, utilizo una planificación cualitativa, descriptiva y propositiva, empleo un diseño no experimental y la técnica de entrevista y análisis documental mediante guías de entrevista. Los resultados indicaron que la implementación de un proceso de cobranzas adecuado tendrá el efecto positivo en la rentabilidad al mejorar el nivel de cobranza y reforzar la conexión que se tiene con los clientes a través de políticas efectivas donde puedan cumplirse beneficiosamente, lo que a su vez beneficiará la situación financiera del negocio.

También, Ayala (2017) en su investigación tuvo como objetivo precisar la repercusión en la gestión de cobranzas en la liquidez, mediante la identificación de procedimientos y normativas de cobranza. Los resultados mostraron que se presta mayor atención a los créditos con altos niveles de morosidad. Concluyó que estandarizar la aplicación de procedimientos para todos los créditos pendientes. Además, se sugirió realizar revisiones frecuentes de los pagos para mantener al día los estados de cuenta por cobrar y monitorear la morosidad. También se propuso preparar un informe mensual en base a sus ingresos percibidos en la cuenta corriente para mejorar la elección en sus decisiones.

Por lo tanto, la dimensión política de cobranzas estudiada por Arroyo y Rodríguez (2018) al tener un impacto negativo en la parte económica, por consiguiente, también se ve reflejado en la empresa en la situación financiera. Además, proporcionó información relevante sobre la necesidad o deficiencias que tenemos que corregir en base a la gestión administrativa y financiera de I

empresa, mediante la implementación de un manual de políticas de crédito y cobranzas. Este manual es una herramienta esencial para un mayor funcionamiento y que nos permitió resolver los diversos problemas presentados sobre la liquidez que reflejo la empresa, la cual proporciona beneficios competitivos en contraste con otras organizaciones que carecen de una planificación adecuada, lo que permite alcanzar con precisión los distintos objetivos y metas establecidos

Considerando el indicador rotación de cuentas por cobrar, tal como indica Mendizabal (2019) el control en las cuentas por cobrar no debió exceder el volumen de ventas. Cuando este saldo superaba las ventas, se experimentaba la total inmovilización de fondos en cuentas por cobrar, lo que reducía la capacidad de pago y generaba una pérdida de poder adquisitivo. Se sugería que el saldo de cuentas por cobrar debería haber rotado de manera prudente, de modo que no impactara en costos financieros elevados, aprovechando, en su lugar, el crédito como estrategia de ventas. Por lo general, el nivel óptimo de rotación de cuentas por cobrar se situaba en el rango de 6 a 12 veces al año, equivalente a un período de cobro de 60 a 30 días. Este índice facilitaba la implementación de una política de crédito efectiva, evitando así la inmovilización de fondos.

Teniendo en cuenta el indicador de periodo promedio de cobro, según Martínez et. al. (2019) es un parámetro contable que cuantifica el número medio de días que una entidad requiere para transformar sus cuentas por cobrar en efectivo. Su cálculo implica la división del total de saldos pendientes por cobrar entre las ventas diarias o mensuales, seguido de la inversión de dicho cociente para expresarlo en días. Este indicador suministra datos cruciales acerca de la efectividad de la gestión crediticia y de cobranza de una compañía, permitiendo la evaluación de la velocidad con la cual se recupera el capital comprometido en las cuentas pendientes por cobrar.

Considerando el indicador equivalente de efectivo, según Sanjuan (2021) un equivalente de efectivo de pequeña cuantía en términos contables se define como una cantidad limitada de activos financieros fácilmente convertibles en efectivo, cuyo valor es insignificante en comparación con la totalidad de los recursos financieros de una entidad. ubicado en el activo corriente del balance de situación, el propósito de cumplir con los compromisos financieros derivados de las

operaciones comerciales, las empresas mantienen una tesorería compuesta por diversos activos. La retención de un excedente de efectivo más allá de lo necesario implica un costo de oportunidad para la empresa.

Asimismo, otro indicador según, Bustios y Chacón (2018) se refirió a los procesos, condiciones y supervisión del cobro de deudas y cuentas por cobrar utilizando software que obtiene una base información del programa de contabilidad o facturación. A partir de ese resumen del estado de cuentas, se lleva a cabo la persecución y el control del pasivo pendiente hacia la empresa. Además, el indicador de incumplimiento de pago, según el estudio de Martínez *et. al.* (2019) es un aspecto muy grave. Esto implica el no cumplimiento de las políticas y métodos de crédito dentro del plazo establecido en la entidad, así como el retraso en el ámbito remunerativo a las entidades financieras con las que aún se mantienen créditos pendientes, lo que genera morosidad y repercute en la rentabilidad de dicha empresa.

De igual manera, el indicar rotación de activos, según la investigación de Cubas y Torres (2021) el impacto resulta fundamental para un control financiero efectivo, dado que implica una eficiente administración de los recursos económicos de la entidad. Esto garantiza al gerente general estar al tanto de la cantidad de fondos disponibles en los activos empresariales. Facilita un análisis preciso de la rotación de activos para determinar la cantidad de dinero invertido en el inventario de la empresa. Además, permite planificar de manera estratégica las operaciones para que los activos generen ingresos a corto plazo.

De tal forma, la segunda dimensión promedio de cobranzas según Villanueva (2017) mide el tiempo promedio que una empresa tarda en recibir los pagos de sus clientes después de haberles proporcionado bienes o servicios. Este periodo es esencial para evaluar la eficiencia del proceso de cobranza y la gestión de cuentas por cobrar de una entidad, se determina la cifra promedio de días necesarios para la recuperación. Este resultado indica el lapso en el cual las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo. Un periodo más breve resulta más ventajoso para la empresa, ya que implica una mayor disponibilidad de liquidez.

Considerando el indicador proporción de ventas al crédito, según lo indicado por Beltrán es esencial contar con suficiente información sobre los clientes que solicitan créditos. Por esta razón, cobra gran importancia establecer políticas apropiadas y documentarlas en un manual. Este manual servirá como respaldo para los créditos concedidos, ya que se sigue un procedimiento único. Este enfoque no solo nos proporcionará información, sino que también ofrecerá garantías. Además, permitirá la formalización de un contrato y la realización de una evaluación completa del cliente, disminuyendo así el riesgo de morosidad.

Considerando, el indicador de índice de morosidad según, Delgado y Lezama (2018) manifestaron una tendencia ascendente, lo cual indico un riesgo intrínseco en la cartera de crédito. Sin embargo, es crucial estar más prevenidos en el tema de abordar un problema de morosidad, de manera que los efectos obtenidos se reflejan en el rendimiento de la cartera. Afirmó que la causa principal radica en una planificación y diseño de crédito deficientes; no obstante, las causas de la morosidad en una cartera se atribuyen a los factores internos tanto como externos, los cuales abarcan el origen deficiente del crédito, existe carencia en el monitoreo en la cartera vencida, así como otros aspectos que la entidad debe controlar.

El número promedio de rotaciones de las cuentas por cobrar en un periodo estimado, generalmente de un año, es un indicador importante. Según Caisaluisa (2010), es crucial evitar incluir en el cálculo otras cuentas que no estén relacionadas con la cartera. En muchos balances, existen cuentas por cobrar adicionales que no se originan en las ventas, como las cuentas por cobrar a empleados, Utilidad antes de Impuestos, Patrimonio, Utilidad antes de Impuestos e Intereses, Activo Total, Apalancamiento Financiero, que comprenden 37 cuentas por cobrar a deudores, socios, varios, etc. Incorporar estas cuentas en el cálculo implicaría la comparación de aspectos no vinculados con la gestión general de la empresa. El cálculo del índice, es necesario considerar exclusivamente las cuentas por cobrar.

Por lo tanto, la dimensión pago de cartera, es un proceso de liquidar o saldar las cuentas por cobrar que una empresa tiene pendientes. En otras palabras, implica recibir el pago de los clientes o deudores que previamente habían adquirido bienes o servicios a crédito. el ámbito financiero ha dedicado tiempo y esfuerzos

para desarrollar políticas y tácticas de recuperación de fondos. De esta manera, la red involucrada en una transacción de crédito debe asegurar la recuperación de la deuda para mantener la integridad del sistema financiero. Otra área crucial es la segmentación de la cartera de clientes para identificar, a través de datos, el método adecuado de cobro (Becerra & Mantilla, 2018). Por otra parte, según García (2020), un seguimiento cercano a los clientes puede revelar la razón detrás de la solicitud de crédito por parte del usuario, y con base en esta información, se puede desarrollar una estrategia efectiva para la asignación de créditos y el proceso de cobro.

El indicador periodo medio de pago, en relación con esto, según Rodríguez (2012), la proporción de días de adquisición de cuentas por pagar, o el periodo de pago de las cuentas por pagar, se describe como el lapso que la empresa demora en saldar a los proveedores por las adquisiciones realizadas a crédito.

La variable de liquidez financiera está teniendo como dimensión los estados financieros son informes generados a partir del control plasmado de las transacciones comerciales concluyendo un período determinado. Estos informes deben ser considerados como una herramienta y no como un objetivo en sí mismos, ya que su único propósito es proporcionar información relevante sobre los flujos de efectivo, las transacciones en el capital contable, los resultados de las operaciones y la situación financiera (Cerna y Pavis, 2018).

Por lo tanto, el indicador de ratios de liquidez Arroyo (2020) señaló que los principales indicadores de liquidez, también conocidos como índices de solvencia a un breve plazo, evalúan la facultad de pago de la empresa para ejecutar a un breve plazo, evalúan la facultad de pago de la empresa para ejecutar con sus obligaciones financieras en un tiempo menor a un año. Esta investigación se basó en sustentar las cuentas del activo y pasivo corriente. La liquidez de un activo se determina por su capacidad de convertirse en efectivo.

Mostrándose el estado de situación financiera, es notorio observar que las cuentas están arregladas de acuerdo a su nivel de liquidez

Por lo tanto, según Witold (2022) la liquidez financiera de una pequeña organización necesita cumplir con un nivel alto para vender y cobrar las cuentas de cobro de bienes y servicios. Considerando la eficiencia en recuperar las deudas se establece que es fundamental para una mejor fluidez en la liquidez financiera de una empresa pequeña. Es insólito que haga falta de efectivo en una entidad de este tipo sea complementarios con fondos externos. Mayormente hay casos que, en los fondos propios del dueño, fijando las cantidades almacenadas anteriormente debiéndose a ello a un estado temporal conocido como exceso de liquidez, constituyen el complemento de recursos. Abordando el tema en este trabajo estudia el análisis y pronósticos mensuales, en otras palabras, de corto plazo de liquidez financiera y eficaz recuperación de deudas por cobrar.

En tanto, el indicador ratios de solvencia Quiroz y Sánchez (2018) mediante el análisis de solvencia de una empresa u organización, se logró estimar la exigencia de pago de sus obligaciones financieras a largo plazo, que implementan, entre otros, los beneficios logrados a través una deuda contraída, la amortización inicialmente al de dicha deuda y el pago de los compromisos derivados del arrendamiento de activos a un prolongado plazo obtenidos por la empresa.

Según, González y Vida (2018) en su investigación se presentó el proceso de hallar la rentabilidad de las inversiones de una organización, centrándose especialmente en analizar los beneficios que se pueden obtener a partir de las ratios de rentabilidad. Mostraron la ratio de rentabilidad evalúa su eficiencia en el capital propio invertido en la empresa en correlación en favor a alcanzar a la misma.

Teniendo la segunda dimensión, riesgo de liquidez. Los desafíos relacionados con la solvencia, incluso la retroalimentación mutua entre los peligros crediticios y de solvencia, parecen haber tenido un papel significativo en la exacerbación de los problemas en el sector bancario. El dilema asociado al riesgo de solvencia en las instituciones financieras se define como la posibilidad de no ser capaz de cumplir con las obligaciones hacia los depositantes o financiar el crecimiento de los activos al vencimiento sin incurrir en costos o pérdidas inaceptables (Ghenimi et al., 2017).

Conforme a la explicación proporcionada por Trenza el indicador de ratio de endeudamiento (2020) la relación de financiamiento se refiere a una fórmula empleada para evaluar la proporción entre los préstamos adquiridos de fuentes externas y las contribuciones realizadas por los socios a la empresa. "El resultado de estos cálculos revela la proporción entre la financiación externa obtenida por la empresa de terceros (generalmente de entidades bancarias) y los recursos propios (capital aportado por los socios y ganancias no distribuidas)

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de la investigación

##### 3.1.1 Tipo de investigación

A través de la ejecución y el desarrollo del estudio, se planteó una solución potencial fundamentada en los hallazgos obtenidos mediante la recopilación y el análisis de datos. En consecuencia, esta investigación adoptó una metodología de enfoque aplicada (Escudero y Cortez, 2018).

##### 3.1.2 Diseño de investigación

Por consiguiente, en el análisis se efectuó en fundamento a un diseño de investigación no experimental, considerándose de carácter correlacional, la cual permitió cuantificar y determinar el estado de las dos variables sin manipular efectuando principalmente la descripción de los resultados que presento una en otra. Según, Baena(2017) el estudio que se realizó en diseño no experimental, no se necesitan efectuar variaciones ni modificación abarcando a las variables de estudio, no se desarrolló algún experimento. Además, teniendo en cuenta que fue de tipo transversal – descriptivo.

Según Hernández y Mendoza (2018) hacen mención que las investigaciones de nivel o alcance correlacional, en su instancia son las que se realizan para corroborar la correlación o grado presente entre variables de investigación.

#### 3.2 Variables y operacionalización

##### **Variable: Gestión de cobranzas**

- **Definición conceptual:** Según Sancho (2018) en la investigación de la variable de gestión de cobranzas se refiere al progreso de diversos movimientos que realiza la sociedad en la parte administrativa de manera eficiente los pagos de clientes y evitar el riesgo de tener una cartera pendiente de cobros para optimizar la administración de los pagos y fortalecer las relaciones financieras con los clientes de una entidad, será imprescindible que haya una.

- **Definición operacional:** Son las técnicas para conseguir que la empresa logre desarrollar una mejor cobranza de sus clientes y pueda mejorar su liquidez a través de sus ingresos, teniendo como dimensiones las políticas de cobranza, evaluaciones de créditos y cuentas por cobrar.
- **Indicadores:** En la dimensión Las políticas de cobranza. Se consideró los indicadores fundamentales como: Rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro, equivalente de efectivo y rotación de activo. Considerando la segunda dimensión como: Proporción de ventas al crédito, índice de morosidad, rotación de cartera y finalizando con margen de utilidad operacional. Sin dejar de lado la tercera dimensión con: Periodo medio de pago, rotación anual, promedio de pago y manejo de los recursos.

#### **Escala de medición: de razón**

##### **Variable: Liquidez financiera**

- Definición conceptual: Vásquez et al. (2021) la variable Liquidez financiera precisa que toda empresa siempre debe sustentar y evaluar su liquidez, puesto que de esta manera podrá determinar si cuenta con la capacidad líquida para solventar sus compromisos a corto plazo; de la misma manera, podrá darse cuenta si posee los recursos procedentes del ciclo operativo para proseguir con sus actividades, prevenir de esta manera un endeudamiento excesivo.
- Definición operacional: Es lo que posee de efectivo la entidad para solventar sus gastos a corto y largo comprobando mediante el estudio de sus estados financieros, flujo de efectivo.
- Indicadores: En la dimensión de los estados financieros consideramos los indicadores Ratio de Liquidez, ratio de prueba acida, ratio de Solvencia y ratio de Rentabilidad, la otra dimensión que es riesgo de liquidez, se considera los indicadores, ratio de financiamiento a terceros y ratio de endeudamiento.
- **Escala de medición: de razón.**
- Perfecta sincronización entre los departamentos comercial y financiero de la empresa.

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 Población**

Acerca de la población, Hernández y Mendoza (2018), se establece que la población se refiere al grupo de individuos que comparten características específicas y conforman un grupo homogéneo. Estas características pueden ser variables demográficas. En la presente investigación la población abarca la parte financiera, los estados financieros, los registros de ingresos y egresos de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L Periodo 2018 – 2022, Piura.

#### **Criterios de inclusión**

Están conformados por los documentos contables, las cuales deben pertenecer al periodo 2018 a 2022, en ellos los que están comprendidos son los siguientes: los estados financieros, registro de compras, registro de ventas, órdenes de compra, orden de servicio.

#### **Criterios de exclusión**

Se excluyó aquellos documentos contables las cuales no mantienen relación con las variables de la investigación, excluyendo la gestión de inventarios y almacén, gestión de recursos humanos y administrativa y periodos no considerados en su investigación.

#### **3.3.2 Muestra**

Según Tacillo (2017), se establece que una muestra de un grupo de objetos donde se selecciona una parte que utiliza para un estudio de dicha población en su conjunto. La muestra considerada en la investigación será de los estados financieros en su totalidad considerando los registros contables existentes en los años 2018 – 2022.

#### **3.3.3 Muestreo**

En dicha investigación se excluyó la participación de un grupo seleccionado para ser analizado, se considera la totalidad de la muestra.

### **3.3.4 Unidad de análisis**

Elementos del área contable, teniendo en cuenta los estados financieros y estados de resultados.

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Según Román (2018) en el marco de esta investigación, se empleó la técnica de análisis documental como método de recolección de datos. Dicha técnica implica la búsqueda y selección de información preexistente y relevante sobre el tema de estudio a partir de fuentes secundarias. En esta investigación, se utiliza la guía de análisis documental como instrumento para presentar, examinar y expresar las conclusiones relevantes basadas en los datos e información recopilada de fuentes secundarias considerando las variables de gestión de cobranzas y liquidez financiera en la entidad Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 – 2022, Piura. Según Castillo (2020) señala que la guía de análisis documental, también conocida como fichas de trabajo, es uno de los instrumentos ampliamente empleados debido a su capacidad para mantener la información de manera organizada y fácilmente accesible.

### **3.5 Procedimientos**

El fin de esta investigación es determinar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura. Teniendo la oportunidad mediante la autorización de dicha empresa, por consiguiente, se realizó una investigación exhaustiva ante el caso presentado, después de contar con las validaciones correspondientes por los expertos, se realizó el análisis de los estados financieros, estados de resultados posterior a ello su aplicación de los indicadores e instrumentos mencionados, exactamente llegando a realizar una ficha de análisis documental hasta llegar a una juiciosa conclusión.

### **3.6 Método de análisis de datos**

Para poder llevar a cabo el análisis de la información y datos obtenidos, se utilizó prueba de Shapiro-Wilk para probar el grado de normalidad de las variables. Además, se empleó la prueba de Pearson,

para hallar la relación entre las variables gestión de cobranzas y liquidez financiera.

### **3.7 Aspectos éticos**

La Universidad César Vallejo establece en su código de ética en investigación que los estudiantes deben seguir principios fundamentales en sus investigaciones.

El presente estudio requiere la incorporación de conocimientos y hallazgos de investigaciones previas relacionadas con nuestro tema de interés. Por lo tanto, es fundamental respetar la propiedad intelectual de los autores de dichas investigaciones, citando adecuadamente sus contribuciones y evitando cualquier forma de plagio. Esto implica enlazar citas precisas y relevantes que apoyen nuestras variables de estudio, garantizando así la transparencia y la integridad académica de nuestra investigación.

La transparencia es un elemento esencial en nuestra investigación, especialmente durante la aplicación y validación del instrumento diseñado para recopilar datos. Con este fin, se evaluará la confiabilidad de los resultados obtenidos, con el objetivo de generar contribuciones significativas y valiosas al problema de investigación que nos ocupa.

Es fundamental subrayar la importancia de emplear normas apropiadas para citar y referenciar la información recopilada en el marco de la investigación, teniendo en cuenta los antecedentes, fundamentos teóricos y conceptuales que sustentan el estudio, así como los elementos metodológicos utilizados. Esto implica seguir un enfoque sistemático y riguroso para reconocer las fuentes de información y evitar cualquier forma de plagio, garantizando así la integridad académica y la transparencia en la presentación de los resultados.

Se garantizó el respeto a la dignidad humana de todos los participantes en la investigación, incluyendo propietarios y trabajadores, protegiendo su identidad, diversidad, confidencialidad y privacidad. Se tuvo especial cuidado en preservar la integridad y autonomía de cada

individuo, evitando cualquier acción que pudiera comprometer su bienestar o generar situaciones de vulnerabilidad. De esta manera, se cumplió con el principio de respeto a la dignidad humana, fundamentando la investigación en una ética de cuidado y consideración hacia las personas involucradas.

En el desarrollo de esta investigación, se priorizó el principio de beneficencia y no maleficencia, guiándose por tres reglas generales fundamentales: se evitó causar cualquier tipo de daño, se tomaron medidas para minimizar los posibles efectos adversos que pudieran surgir durante el proceso de investigación y se buscó maximizar los beneficios.

Se llevó a cabo con integridad científica, evaluando y aclarando cuidadosamente los posibles daños, riesgos y beneficios que podrían afectar a los participantes de la empresa. Se garantizó que los dueños y trabajadores encuestados estuvieran plenamente informados y dieran su consentimiento expreso para participar, proporcionándoles toda la información necesaria de manera clara y transparente. Además, se aplicó el principio de justicia, asegurando un trato equitativo y respetuoso hacia todos los participantes, antes, durante después de su participación en la investigación.

## IV. RESULTADOS

### Estadística descriptiva

#### Resultados de la guía de observación de la variable 1

| VARIABLES DE ESTUDIO                   | DIMENSIÓN                      | INDICADORES                          | 2018        | 2019        | 2020        | 2021         | 2022        | PROMEDIO         |
|--|--------------------------------|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|------------------|
| Variable 1:<br>GESTIÓN DE<br>COBRANZAS | D1. Las políticas de cobranza. | I.1. Rotación de cuentas por cobrar. | 58.71       | 16.91       | 20.16       | 17.69        | 18.12       | <b>26.32</b>     |
|  |                                | I.2. Periodo promedio de cobro.      | 6.13        | 21.29       | 17.86       | 20.35        | 19.87       | <b>17.10</b>     |
|  |                                | I.3. Equivalente de efectivo.        | 52,420.00   | 42,584.00   | 28,652.00   | 23,659.00    | 29,450.00   | <b>35,353.00</b> |
|  |                                | I.4. Rotación de activo              | 6.03945906  | 2.446590647 | 3.649393913 | 3.398748662  | 4.512941808 | <b>4.01</b>      |
|  | D2. Promedio de cobranzas      | I.1. Proporción de ventas al crédito | 0.017034153 | 0.059130301 | 0.049614895 | 0.056517522  | 0.05519831  | <b>0.05</b>      |
|  |                                | I.2. Índice de morosidad             | 0.75        | 1.35        | 2.38        | 1.30         | 2.48        | <b>8.26</b>      |
|  |                                | I.3. Rotación de cartera             | 6.13        | 21.29       | 17.86       | 20.35        | 19.87       | <b>17.10</b>     |
|  |                                | I.4. Margen de utilidad operacional  | 2.681518197 | 44.91339169 | 9.040750868 | -7.668999685 | 34.03158413 | <b>83.00</b>     |
|  | D3. Pago de cartera            | I.1. Periodo medio de pago           | 151.07      | 616.61      | 401.55      | 290.2737527  | 352.6676764 | <b>1,812.17</b>  |
|  |                                | I.2. Rotación anual                  | 58.71       | 16.91       | 20.16       | 17.69        | 18.12       | <b>131.58</b>    |
|  |                                | I.3. Promedio de pago                | 8.16        | 15.78       | 7.51        | 15.70        | 8.00        | <b>55.15</b>     |
|  |                                | I.4. Manejo de los recursos          | 1.53        | 3.00        | 3.69        | 4.85         | 5.20        | <b>18.27</b>     |

Nota: En relación con el indicador de rotación de cuentas por cobrar considerado en el año 2018, se observó un crecimiento del 58.71%, lo que indica que la empresa tuvo una gestión y cobro efectivos de las cuentas pendientes a terceros. Esto evidencia una reducción del riesgo de incobrabilidad y una mejora en la liquidez durante ese año.

Sin embargo, en los años 2019 y 2021, se registró una disminución en este indicador, lo que generó un incremento en el riesgo de incobrabilidad. Por otro lado, los periodos 2020 y 2022 mostraron un mejor manejo y control de la liquidez, lo que proyecta un crecimiento para los siguientes años.

En resumen, la empresa experimentó un crecimiento significativo en la rotación de cuentas por cobrar en 2018, seguido de una disminución en los años 2019 y 2021, y posteriormente un mejoramiento en los años 2020 y 2022, lo que sugiere una tendencia positiva en la gestión de su liquidez.

## Resultados de la guía de observación de la variable 2

| VARIABLES DE ESTUDIO                  | DIMENSIÓN                      | INDICADORES                             | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | PROMEDIO |
|---------------------------------------|--------------------------------|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|
| Variable 2:<br>Liquidez<br>financiera | D1.<br>Estados<br>financieros. | I.1. Ratio de Liquidez                  | 2.75        | 1.19        | 1.21        | 1.17        | 1.21        | 7.53     |
|                                       |                                | I.2 Ratio de prueba acida               | 1.31        | 0.35        | 0.203       | 0.16        | 0.19        | 2.22     |
|                                       |                                | I.3.Ratio de Solvencia                  | 1.098827728 | 1.118003153 | 1.176380276 | 1.23        | 1.20        | 1.16     |
|                                       |                                | I.4. Ratio de Rentabilidad              | 42.24012136 | 13.38043478 | 7.319830652 | 5.262441947 | 12.34641155 | 16.11    |
|                                       | D2. Riesgo de<br>liquidez.     | I.1.Ratio de financiamiento a terceros. | 0.91        | 0.84        | 0.85        | 0.81        | 0.84        | 4.24     |
|                                       |                                | I.2 Ratio de endeudamiento              | 2.95        | 6.27        | 5.67        | 3.99        | 4.74        | 4.72     |

Nota: Según los resultados de la guía de observación de la variable 2, se analizaron los ratios de liquidez y solvencia de la empresa. En 2018, se registró un comportamiento positivo con un ratio de liquidez de 2.75, lo que indica que la empresa tenía activos corrientes suficientes para cubrir su pasivo corriente.

En los años 2019 a 2022, se observó que los activos corrientes superaban al pasivo corriente, lo que se refleja en ratios mayores que 1 en cada año. Sin embargo, al analizar los resultados del ratio de solvencia, se deduce que no hubo una mejora en los ingresos de la empresa entre 2018 y 2022, lo que generó tensión financiera y la incapacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo. Esto puede tener consecuencias negativas, como desabastecimiento de stock, incumplimiento de producción y disminución de la liquidez de la empresa.

**Tabla N° 1**

*Prueba de Normalidad de las variables gestión de cobranzas y liquidez financiera en la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES EIRL.*

|                      | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |    |       | Shapiro-Wilk |    |       |
|----------------------|---------------------------------|----|-------|--------------|----|-------|
|                      | Estadístico                     | gl | Sig.  | Estadístico  | gl | Sig.  |
| GESTION DE COBRANZAS | 0.491                           | 6  | <.001 | 0.497        | 6  | <.001 |
| LIQUIDEZ FINANCIERA  | 0.260                           | 6  | .200* | 0.845        | 6  | 0.143 |

Nota: Se establece en la prueba establecida de normalidad según la prueba de Shapiro – Wilk el sig. Bilateral es mayor que 0.05 (Significancia = <.001 y 0,143), por ende, donde nos conlleva a utilizar la correlación de Pearson para la verificación de las variables.

**Regla de decisión:**

Si el valor Sig. es  $\geq 0.05$  se acepta la hipótesis nula. Si

el valor Sig. es  $< 0.05$  se rechaza la hipótesis nula.

**Valores de la correlación Pearson**

| Valor         | Significado                        |
|---------------|------------------------------------|
| 0.91 a 1.00   | Correlación positiva perfecta.     |
| 0.76 a 0.90   | Correlación positiva muy fuerte.   |
| 0.51 a 0.75   | Correlación positiva considerable. |
| 0.11 a 0.50   | Correlación positiva media.        |
| 0.01 a 0.10   | Correlación positiva débil.        |
| 0             | No existe correlación.             |
| -0.01 a -0.10 | Correlación negativa débil.        |
| -0.11 a -0.50 | Correlación negativa media.        |
| -0.51 a -0.75 | Correlación negativa considerable. |
| -0.76 a -0.90 | Correlación negativa muy fuerte.   |

Relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

Hipótesis general

$H_0$ : La gestión de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

$H_1$ : La gestión de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

## Tabla N°2

*Correlaciones de Pearson de las variables gestión de cobranzas y liquidez financiera.*

|                         |                        | GESTIÓN DE<br>COBRANZAS | LIQUIDEZ<br>FINANCIERA |
|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|
| GESTIÓN DE<br>COBRANZAS | Correlación de Pearson | 1                       | -0.437                 |
|                         | Sig. (bilateral)       |                         | 0.039                  |
|                         | N                      | 12                      | 6                      |
| LIQUIDEZ<br>FINANCIERA  | Correlación de Pearson | -0.437                  | 1                      |
|                         | Sig. (bilateral)       | 0.039                   |                        |
|                         | N                      | 6                       | 6                      |

Nota: Los resultados para la correlación de Pearson determinan una correlación negativa considerable de -0.437; asimismo se obtiene que existe una significación bilateral de 0,039 (siendo menor < 0.05) lo cual permite rechazar a la  $H_0$ , es decir existe una correlación significativa.

Relación entre las políticas de cobranzas y la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

### Hipótesis específicas

$H_0$ : Las políticas de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

$H_1$ : Las políticas de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

### Tabla N°3

*Correlaciones de Pearson de las variables políticas de cobranzas y la liquidez financiera.*

|                                  |                           | LAS POLÍTICAS<br>DE COBRANZAS | LIQUIDEZ<br>FINANCIERA |
|----------------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------------------|
| LAS POLÍTICAS<br>DE<br>COBRANZAS | Correlación de<br>Pearson | 1                             | 0.546                  |
|                                  | Sig. (bilateral)          |                               | 0.045                  |
|                                  | N                         | 4                             | 4                      |
| LIQUIDEZ<br>FINANCIERA           | Correlación de<br>Pearson | 0.546                         | 1                      |
|                                  | Sig. (bilateral)          | 0.045                         |                        |
|                                  | N                         | 4                             | 6                      |

Nota: Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelaron una correlación positiva moderada de 0.546, lo que indica una relación notable entre las variables analizadas. Además, se obtuvo una significación bilateral de 0.045, (siendo menor  $< 0.05$ ). Esto permitió rechazar la hipótesis alternativa ( $H_1$ ) y aceptar la existencia de una relación estadísticamente significativa entre las variables estudiadas. es decir existió una relación estadísticamente significativa.

Relación entre el promedio de cobranzas y la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

### Hipótesis específicas

$H_0$ : El promedio de cobranzas no influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022

$H_1$ : El promedio de cobranzas influye significativamente en la liquidez financiera de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022

### Tabla N°4

*Correlaciones de Pearson de las variables promedio de cobranzas y la liquidez financiera.*

|                          |                           | PROMEDIO DE<br>COBRANZAS | LIQUIDEZ<br>FINANCIERA |
|--------------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------|
| PROMEDIO DE<br>COBRANZAS | Correlación de<br>Pearson | 1                        | 0.828                  |
|                          | Sig. (bilateral)          |                          | 0.017                  |
|                          | N                         | 4                        | 4                      |
| LIQUIDEZ<br>FINANCIERA   | Correlación de<br>Pearson | 0.828                    | 1                      |
|                          | Sig. (bilateral)          | 0.017                    |                        |
|                          | N                         | 4                        | 6                      |

Nota: Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelan una correlación positiva fuerte de 0.828, lo que indica una relación estrecha entre las variables analizadas. Además, se obtuvo una significación bilateral de 0.017, (siendo menor  $> 0.05$ ). Esto permite rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptar la hipótesis alternativa ( $H_1$ ), lo que significa que existe una relación estadísticamente significativa entre las variables estudiadas.

Relación entre pago de cartera y la liquidez de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022.

### Hipótesis específicas

$H_0$ : El pago de cartera no influye significativamente en la liquidez de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022

$H_1$ : El pago de cartera influye significativamente en la liquidez de la empresa GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L Piura 2018- 2022

### Tabla N°5

*Correlaciones de Pearson de las variables pago de cartera y la liquidez financiera.*

|                        |                  | PAGO DE<br>CARTERA | LIQUIDEZ<br>FINANCIERA |
|------------------------|------------------|--------------------|------------------------|
| PAGO DE<br>CARTERA     | Correlación de   | 1                  | 0.037                  |
|                        | Pearson          |                    |                        |
|                        | Sig. (bilateral) |                    | 0.963                  |
|                        | N                | 4                  | 4                      |
| LIQUIDEZ<br>FINANCIERA | Correlación de   | 0.037              | 1                      |
|                        | Pearson          |                    |                        |
|                        | Sig. (bilateral) | 0.963              |                        |
|                        | N                | 4                  | 6                      |

Nota: Los resultados del análisis de correlación de Pearson indican una correlación positiva moderada de 0.037. Además, se obtuvo una significación bilateral de 0.963, (siendo mayor  $> 0.05$ ). Esto permite aceptar la hipótesis nula ( $H_0$ ), lo que significa que no existe una relación estadísticamente significativa entre las variables analizadas. En otras palabras, no se encontró evidencia suficiente para demostrar una relación significativa entre las variables estudiadas, según el nivel de significación establecido.

## V. DISCUSIÓN

La aplicación de la guía de observación permite observar el comportamiento de la gestión de cobranzas en base a los indicadores, en general la variable ofrece un nivel medio, lo cual se sustenta en los siguientes indicadores:

En relación al indicador rotación de cuentas por cobrar se evidencia que la rotación de cuentas en el año 2018 obtuvo un nivel alto y significativo de 58.71 lo cual es positivo ya que indica que la empresa es efectiva en la gestión y cobro de las cuentas pendientes con terceros lo cual mejora paulatinamente la liquidez financiera, sin embargo, en los años 2019 al 2022 se evidenciaron niveles muy bajos, significando así un déficit y un alto riesgo de incobrabilidad con respecto al indicador periodo promedio de cobro se evidenció que en el 2018 la empresa tardó en cobrar a los clientes obteniendo un nivel muy bajo de 6.13, sin embargo en los siguientes años del 2018 al 2022 tuvieron un nivel muy eficiente lo cual se refleja un panorama positivo, el indicador equivalente de efectivo en el periodo 2018 y 2019 su variación se mantuvo media, sin embargo en los siguientes años 2020 al 2022 se encontraron variaciones significativas muy bajas, en base al indicador rotación de activos se obtuvo un nivel alto en los años 2018, 2020, 2021 y 2022 indicando así que se utilizaron sus activos eficientemente para generar ventas e ingresos, con respecto al indicador proporción de ventas al crédito mantiene un nivel medio, sin embargo lo que concierne al indicador índice de morosidad en el año 2018 obtuvieron un nivel muy bajo de 2.8 cayendo así en un riesgo ya que aumentaron la morosidad en contraparte con el índice rotación de cartera ya que se obtuvo en los años 2019, 2020, 2021, 2022 tardó la empresa en convertir las cuentas por cobrar (ventas) en dinero en efectivo lo cual marco significativamente un nivel muy bajo, respecto al indicador margen de utilidad operacional en los años 2019 y 2022 se alcanzó un margen alto lo cual nos indica está que se está operando óptimamente, puesto que sus ganancias son más altas frente a los gastos y compromisos financieros que tiene la empresa.

Referente al objetivo general, en relación con el resultado el siguiente valor de 0.039 es inferior a 0.05 por ende produce que es una correlación considerable

en significancia de ( $r=-0.437$ ) obtenido entre la variable gestión de cobranzas y liquidez.

Arréstegui (2018) la gestión de cobranza; la gestión de cobranza es el conjunto organizado de procedimientos destinados a la recuperación de los créditos y activos exigibles, con el objetivo de transformarlos en recursos líquidos. El proceso comienza con un exhaustivo análisis y una comunicación continua con el cliente, donde se proponen soluciones para la cancelación de la deuda. Cada interacción queda registrada para llevar a cabo un seguimiento efectivo de los acuerdos pactados. Esto asegura una disposición favorable por parte de los clientes para futuras negociaciones, lo que es fundamental desde una perspectiva contable, ya que optimiza la recuperación de los recursos financieros de la empresa.

Según Beltrán (2018) comprender la teoría de la liquidez financiera es primordial para obtener información relevante sobre la situación financiera de una entidad estudiada. La gestión de esta liquidez recae principalmente en la administración, ya que la información generada será de interés tanto para terceros como para las entidades financieras. Es importante destacar que la liquidez de una empresa tiene un impacto directo en su rendimiento económico y financiero. Se refiere a la capacidad de la compañía para convertir sus activos en efectivo de manera eficiente, al mismo tiempo que cumple con sus obligaciones a corto y mediano plazo. Esto demuestra la habilidad de la empresa para mantener un flujo de efectivo adecuado, lo cual es crucial para su funcionamiento y sostenibilidad en el mercado.

La evaluación que se realizó es respaldada por Anticona y Castillo (2022) de que la efectividad en la gestión de cobranza tiene un impacto positivo y notable en la liquidez según en la empresa Eliab Security & Resguardo S.A.C. ubicada en Chicama, Trujillo durante el año 2020. Este efecto se cuantifica en un 73.8%, evidenciando una tendencia negativa. Por consiguiente, se concluye que una gestión de cobranza inadecuada puede conllevar a una disminución en los niveles de liquidez de la empresa siendo un factor negativo como se evidencia que cuando no se gestiona adecuadamente su proceso de cobranza, se puede percibir demoras en el ingreso de efectivo proveniente de las ventas a créditos.

Es decir que el dinero que debería estar disponible para cumplir con sus obligaciones se encuentra retenido en las cuentas por cobrar.

Respecto al primer objetivo específico se realizó la prueba de Pearson, hallando la siguiente correlación siendo su resultado de 0.546; asimismo se obtiene que existe una significación bilateral de 0,045 siendo un valor significativo, lo cual acepta favorablemente la  $H_1$ , es decir existe relación entre los valores estudiados. Explicando las políticas de cobranzas según Guillermo y Chacaliza (2020) se respalda la afirmación de en cuanto a la implementación de políticas de cobranza proporciona un conjunto estructurado de procedimientos destinados a asegurar el cumplimiento de las deudas pendientes asimismo esta práctica es fundamental para garantizar la disponibilidad de recursos financieros necesarios para cumplir con las obligaciones de la empresa. Por otro lado, Valle (2018) percibe que evitar la aplicación de las políticas de cobranza puede conducir a un desequilibrio financiero y a una insuficiencia de liquidez que impide cumplir con las obligaciones de manera oportuna, ocasionando demoras en las actividades operativas de la entidad.

Del mismo modo, se demostró según Laredo y Ortega (2021) en su investigación determinan que la ejecución de las políticas de cobranzas tiene un impacto positivo en la liquidez, por ello las empresas buscan mejorar las estructuras y normativas que para un manejo y control de las cobranzas haciendo cumplir sus términos de pagos hacia los clientes y así mismo reducir el índice de morosidad para eso la estructura debe generar seguridad y eficiencia al momento de generar una recuperación.

Respecto al segundo objetivo específico se evidencia una correlación positiva perfecta de 0.828; por ende, afirma que existe una significación bilateral de 0,017 cumpliendo el parámetro siendo así menor de 0.05 lo cual permite aceptar a la  $H_1$ , es decir existe una correlación, respaldando lo contextualizado un promedio de cobranzas según Wafula et ál. (2019), representa un intervalo en el tiempo considerando los días que una empresa desea exigir el cobro a sus clientes. En otras palabras, nos refleja la cantidad de días promedio que los clientes que han fraccionado por la empresa tardan en efectuar el pago. Por tanto, es consecuencia que la entidad considere el tiempo que implica el proceso

de cobranza para la obtención de efectivo. Es un hecho importante establecer un plazo conveniente para la cobranza, con el propósito de evitar la acumulación de cuentas incobrables en el futuro. De acuerdo con Ortiz (2019), el periodo promedio de cobranza se refiere al tiempo que un cliente demora en realizar el pago por una venta. Este debe ser pertinente y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas a crédito, y multiplicando por el número de días en el año. Este indicador proporciona información sobre el promedio de días que la entidad necesita para gestionar sus cobranzas de clientes deudores por la prestación de un servicio o venta de un bien por parte de la empresa.

Este resultado es respaldado por Monge (2018) que llevó a cabo su análisis obteniendo como punto favorable que el promedio de cobranzas determinó que la empresa enfrenta limitaciones en su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, evidenciado por un aumento en el promedio de cuentas pendientes de cobro cabe resaltar que el indicador de morosidad también se han incrementado, lo cual se atribuye a un inadecuado manejo de las cobranzas, se caracteriza por la carencia de un seguimiento y control efectivo de las cuentas por cobrar. Esta situación ha influido de forma desfavorable en la liquidez de la empresa. Por consiguiente, resulta inevitable manejar de manera óptima los riesgos asociados, con el fin de limitar el peso de la cartera pendiente de cobro.

## VI. CONCLUSIONES

1. Con relación a la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 – 2022 se observa que la gestión de cobranzas es relevante y es efectiva teniendo un papel muy importante y crítico en el mantenimiento de la liquidez financiera. La capacidad de gestionar y armar una estructura de cobro para recuperar las cuentas por cobrar de manera oportuna contribuye a asegurar un flujo de caja adecuado para cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo.
2. Se concluye que, al disminuir el periodo promedio de cobranza, tendrá como acelerar la entrada de efectivo y liberar recursos que estaban comprometidos en cuentas por cobrar. Esto se entiende en un aumento del capital de trabajo disponible para la empresa, lo que fortalece y les da una mejor posición financiera a los recursos de la empresa.
3. Al conocer los reportes de las cobranzas de la empresa donde nos indica que los gastos no son financiados del todo, por lo que en consecuencia existe una gestión de cobranza muy defectuosa, repercutiendo de manera directamente en la facultad de pago de la empresa, lo cual se constató al aplicar la ratio periodo promedio de cobranza el cual es de 17 días, lo que representa un periodo poco favorable para la liquidez financiera de la empresa.
4. En efecto, se concluyó que si la empresa, opta por la eficaz gestión de cobranzas, de acuerdo con los análisis efectuados y la formulación de políticas establecidas, la empresa periódicamente progresará, en consecuencia, se mostrará solvente, lo cual generará un índice de liquidez efectivamente óptimo para lograr hacer frente a sus pasivos corrientes y sus obligaciones principales en los plazos determinados.
5. Conforme a la información estadística de Pearson se concluye que la gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, ya que presenta una correlación significativa de 0,039. esto quiere decir que si la empresa

Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, emplea de manera más responsable considerando así las diferentes políticas, alcanzará una mejoría de la liquidez financiera de la empresa por lo tanto sus obligaciones con terceros tendrán una disminución favorable, ya que lograra cubrir sus compromisos monetarios con los mismos.

## VII. RECOMENDACIONES

- ✓ Crear nuevas políticas de crédito y cobranza que se ajusten a los requerimientos de la empresa, con sus clientes , se podría ofrecer lo que son los : descuentos por pronto pago, rebajas por pedidos en bloque periódico , así como disponer límites de crédito y si en caso dispone de saldos pendientes por periodos atrás , el cliente deberá saldar la deuda,o por el contrario abonar al contado el pedido en proceso , también se puede considerar recargar una cierta tasa de intereses por la deuda atrasada
  
- ✓ Establecer nuevos convenios comerciales con los proveedores para evitar que la empresa se quede sin solvencia económica, por ejemplo, se podría acordar periodos de pago más extensas con los proveedores y por otro lado pactar con los clientes periodos de pago más compendiosos, para asi poder estar a la par con sus sus deberes a corto plazo.
  
- ✓ La recuperación efectiva de la cartera se logrará mediante la creación de un área dedicada a la gestión de cobranza, dotándola de profesionales calificados y experimentados responsables de la administración y gestión del área, manteniendo una organización y supervisión constante, así como siguiendo los procedimientos de cobranza establecidos. se logran los objetivos deseados, especialmente mejorando la rotación de la cartera.
  
- ✓ Considerar si la empresa puede adquirir software especial de crédito y cobranza para controlar y optimizar la cobranza y así lograr resultados favorables en la posición financiera de la empresa; de esta manera se puede evitar, descuento de facturas y sus elevados tipos de interés, reduciendo así el elevado coste de los costes financieros de la empresa

## REFERENCIAS

- Acosta, F., y Bazan, M. (2022). Aplicación de Estrategias Financieras y su influencia en la Morosidad de la Financiera Confianza SAA-Agencia Parcoy, 2021. Universidad Privada Antenor Orrego. [Tesis de pregrado].
- Acuña, W. (2021). La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicios. Universidad de Ciencias y Humanidades. [Tesis de pregrado].
- Asokan, N. (2022) How does liquidity management work and why is it so important? Agicap Magazine. Vol 1 y num 4.  
<https://agicap.com/en/article/liquidity-management/>
- Almeida, L. (2022). La gestión de cobranza y su efecto en la recuperación de la cartera vencida del banco Ecuador cantón Milagro en el año 2019 . [tesis de pregrado].  
<https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/5889/1/ALMEIDA%20LUIS.pdf>
- Arroyo, F., y Rodríguez, W. (2018). Las políticas de gestión de cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la sociedad de beneficencia pública de Trujillo, la libertad, año 2017. Universidad Privada Antenor Orrego. [Tesis de pregrado].  
[https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/4329/RE\\_CONT\\_FREDDY.ARROYO\\_WILDER.RODRIGUEZ\\_POL%CDTI\\_CAS.DE.GESTI%D3N\\_DATOS.PDF;jsessionid=D165A747CD4CA39F563679891D048821?sequence=1](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/4329/RE_CONT_FREDDY.ARROYO_WILDER.RODRIGUEZ_POL%CDTI_CAS.DE.GESTI%D3N_DATOS.PDF;jsessionid=D165A747CD4CA39F563679891D048821?sequence=1)
- Arréstegui García, J. (2018). Administración financiera. Revista de investigación. A ACADEMIA. Pags. 5-7.  
[https://www.academia.edu/6363699/ADMINISTRACION\\_FINANCIER](https://www.academia.edu/6363699/ADMINISTRACION_FINANCIER)  
[A](#)

- Avelino, A. (2018). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cia LTDA. Guayaquil - Ecuador. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. [Tesis de pregrado].  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>
- Baena, G. (2017). Metodología de la Investigación. Grupo Editorial Patria.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/86808/Paacar\\_QE-Serrano\\_UF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/86808/Paacar_QE-Serrano_UF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Barco, S., y Douglas, M. (2019). Estrategias de Gestión de cobranzas para mejorar la liquidez en la empresa Carbones & Mar Marcabo S.A. Guayaquil - Ecuador. [Tesis de Grado]. Universidad de Guayaquil, Ecuador.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bistsatream/redeg/42371/1/TESIS%20PDF520COMPLET>.
- Beltran, F. D. (2017). Políticas de ventas al crédito y su incidencia en la situación Económica financieras de la empresa servicios y llantas beda del distrito de Trujillo. Recuperado el 20 de 02 de 2020, de Repositorio Institucional UNITRU:  
[http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltran\\_reyna\\_flor.pdf?sequence=1&isAllowed](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltran_reyna_flor.pdf?sequence=1&isAllowed)
- Caisaluisa Chuquitarco, D. Y. (octubre de 2010).  
<http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/5133>
- Cerna, N., y Povis, D. (2018). Los Estados Financieros y su impacto en la toma de decisiones financieras de las pequeñas empresas rurales de la región Cajamarca. [Tesis de pregrado].  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623542/Carlos\\_PD.pdf?sequence=13](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623542/Carlos_PD.pdf?sequence=13)

- Chiriani-Cabello, J. E., Alegre-Brítez, M. Á., y Chung, C. (2020). Management of the credit and collection policies of the MIPYMES for their financial sustainability, Asunción, 2017. Revista Científica de La UCSA, 23-30. <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
- Cuzcano, A. (2020). El Amauta de las NIFF. Lima, Perú: Global CPA Business School.
- Cubas, J. y Torres, M. (2021) La rotación de activos en la compañía leche Gloria S.A, periodo 2016 - 2020. Universidad Cesar Vallejo. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76749/Cubas\\_AJG-Torres\\_DKJ-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76749/Cubas_AJG-Torres_DKJ-SD.pdf?sequence=1)
- Dayana, V. (2021). Gestión de Cobranza y Liquidez en la Empresa Corpórala Regional S.R.L. Huancayo-2020. Universidad Peruana Los Andes.
- Delgado, C., y Lezama, N. (2018). Políticas de cobranza para reducir el índice de morosidad de los usuarios del proyecto especial Jequetepeque - zaña, año 2017 Universidad Privada Antenor Orrego. [Tesis de pregrado]. [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/4320/1/re\\_coint\\_cinth\\_ia.delgado\\_neri.lezama\\_politicas.de.cobranza\\_datos.pdf](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/4320/1/re_coint_cinth_ia.delgado_neri.lezama_politicas.de.cobranza_datos.pdf)
- Diaz, L. (2019). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero.Revistamaya.org. <https://revistamaya.org/index.php/maya/article/view/386/1114>
- Documet, J. (2020). Control presupuestal y los resultados financieros de la empresa GEOSURVEY S.A. distrito de San Borja-Lima Metropolitana, periodo 2017- 2019.Universidad Cesar Vallejo [Tesis de pregrado]. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55554/Document\\_AJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55554/Document_AJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=)

- Espinoza, A. (2020). Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de materiales de construcción en cuenca, caso ISCEA CIA. LTDA. Universidad Politécnica Salesiana
- Gamarra, E. (2022). Estandarización de procesos y su influencia con la gestión de cobranza de la empresa EOS S. A., Pasco - 2020. universidad continental.
- González, J. (2018). Zona económica. Recuperado el 28 de 08 de 19, de 4 Cuentas por cobrar:  
[https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-cobrar.\(n.d\).](https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-cobrar.(n.d).)
- Gonzales, W, y Vidal, D. (2018). Evaluación de los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad del periodo 2016 y 2017 de la empresa T & Q 21 S.A.C Chimbote Universidad Cesar Vallejo. [Tesis de pregrado].  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29685/Gonzales\\_MWR-Vidal\\_LDD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29685/Gonzales_MWR-Vidal_LDD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Hernández R y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. McGraw Hill.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/86808/Pauccar\\_QE-Serrano\\_UF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/86808/Pauccar_QE-Serrano_UF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Jazima, B., y Chacon, M. (2018). El impacto de la gestión del área de créditos y cobranzas en la rentabilidad de una empresa del sector de combustibles en Lima. Caso GLG Inversiones SAC. universidad peruana de ciencias aplicadas.
- J. Chiriani y M. Alegre (2020) Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017, Revista Científica de la UCSA.  
[http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2409-](http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2409-)

[87522020000100023&lang=es](https://doi.org/10.15728/bbr.2018.15.4)

Malaquias, R., y Pontes, G. (2018). Liquidity restrictions on investment funds: Are they a response to behavioral bias? *Brazilian Business Review*, 15(4), 382- 390. <https://doi.org/10.15728/bbr.2018.15.4>.

Martínez, C., Ordar, L. y Zegarra, M. La gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018. Lima. Universidad Tecnológica del Perú [Tesis para optar por el título profesional].

[https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez Lourdes%20Odar Mauricio%20Zegarra Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional Titulo%20Profesional 2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez%20Lourdes%20Odar%20Mauricio%20Zegarra%20Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional%20Titulo%20Profesional%202019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Menziabal F. (2019) Implementación de un sistema de control interno en la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del estudio contable es contadores s.a.c del año 2018. Lima. [Tesis para optar por el título profesional.

[https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/31113/CONT - T030 73502210 T%20MENDIZ%C3%81BAL%20FERN%C3%81DEZ%20ANDR%C3%89%20EFRA%C3%8DN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/31113/CONT-T030-73502210-T%20MENDIZ%C3%81BAL%20FERN%C3%81DEZ%20ANDR%C3%89%20EFRA%C3%8DN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Mogollón, J. (ed). (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016. *Revista de Investigación Científica SSN-e 2707-3602*, Págs. 262-285. [https://Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016-Dialnet\(unirioja.es\)](https://Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016-Dialnet(unirioja.es))

Nieto, E. (2018). Tipos de Investigación. Universidad Santo Domingo de Guzmán pag.1-4

Olivera, J., y Castillo , N. (2019). Gestion de Cobranzas para mejorar la liquidez

de la empresa comercial Leoncito S.A, Chiclayo 2019. Chiclayo

- Perú. Universidad Señor de Sipán. [Tesis de pregrado].

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/11412/Olivera%20Yangua%20Jullissa%20%26%20Castillo%20Perez%20Neyli.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Quiroz, N., y Sánchez, L. (2018). La performance de las ratios contables y la toma de decisiones financieras de la empresa V.A.M. GROUP S.A.C. periodo 2015 AL 2017. Universidad tecnológica del Perú.

Reina y Tovar. (2020). Aplicar un plan estratégico de crédito y cobranzas para mejorar la rentabilidad de CALVIM universidad de guayaquil. [Tesis de pregrado].

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55016/1/TESIS%20FINAL%2822%29.pdf>

Román (2018) Análisis de la liquidez en la empresa Leche Gloria S.A. Periodo 2017 - 2019. [Tesis de pregrado].

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/65156/CoaquiraMKG-Inguilla\\_MV-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/65156/CoaquiraMKG-Inguilla_MV-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rodríguez, L. (2012). Análisis de Estados Financieros: Un enfoque en la toma de decisiones. México: McGraw-Hill

Sanjuán, F. (2021). Efectivo y equivalentes al efectivo. Revista científica Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/efectivo-y-equivalentes-alefectivo.html>

Sancho, J. (2019). Gestion y control de presupuesto de tesoreria ICB. [Tesis de pregrado].

[https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez\\_Lourdes%20Odar\\_Mauricio%20Zegarra\\_Trabajo](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez_Lourdes%20Odar_Mauricio%20Zegarra_Trabajo)

[%20de%20Suficiencia%20Profesional Titulo%20Profesional 2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Stam, N. y Westerman, W. (2018). Accounts Receivable Overdue and Market Dynamics: a Case Study. Central European Review of Economics and Management, 3, 7-41

<https://mail.wsb.wroclaw.pl/index.php/WSBRJ/article/view/678>.

Trenza, A. (2020). Ratio de endeudamiento, definición, formula, interpretación, valores óptimos y ejemplos. Blog Ana Trenza.

<https://anatrenza.com/ratio-de-endeudamiento/>

Vargas y Zavala. (2019). Optimización de la gestión de cobranza para aumentar la liquidez de Servimanteci universidad de guayaquil. [Tesis de pregrado].

<https://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42389/1/OPTIMIZACION%20DE%20LA%20GESTION%20DE%20COBRANZA%20PARA%20AUMENTAR%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20SERVIMANTECI>

Vásquez Villanueva, C. A., Choquecahua Tacuri, N. J., y Diego Caycho, R. J. (2021). Análisis comparativo de liquidez y endeudamiento, en las empresas azucareras del Perú. Espíritu Emprendedor, 5, 55-75

Villamar, A., y Romero, C. (2022). Propuesta de estrategias para la optimización de la gestión de cobranzas de la empresa SERVCAFIN S.A. Universidad De Guayaquil. [Tesis de pregrado].

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/65956/1/ICT-051-2021-TI2-%20MEMORIA%20DIGITAL%20FINAL-%20ROMERO%20CARLOS%20-%20VILLAMAR%20ANTHON.pdf>

Villanueva, L. (2017) Periodo promedio de cobro y si relación con la liquidez

de las empresas textiles en el distrito de San Isidro - 2016. Lima.

Universidad Cesar Vallejo. [Tesis para optar por el título profesional].

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/2091>

Wiltold, J Financial Liquidity and Debt Recovery Efficiency Forecasting in a Small Industrial Enterprise. Department of Econometrics and Statistics, Faculty of Economic Sciences and Management, Nicolaus Copernicus University, 87- 100 Toruń, Poland

<https://doi.org/10.3390/risks10030066>

# ANEXOS

**ANEXO N°01: ANEXO 01 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.**

*Tabla 1: Gestión de cobranzas y liquidez financiera*

| Gestión de cobranzas y liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022. |  |   |                                |   |                    |
|--|--|---|--------------------------------|---|--------------------|
| VARIABLES DE ESTUDIO   | DEFINICIÓN CONCEPTUAL  | DEFINICIÓN OPERACIONAL  | DIMENSIÓN                      | INDICADORES   | ESCALA DE MEDICIÓN |
| Variable 1:<br>Gestión de cobranza   | Según Sancho (2018) en el estudio de la variable de gestión de cobranzas se refiere al desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera eficiente los pagos de clientes y evitar el riesgo de tener una cartera pendiente de cobros. para optimizar la administración de los pagos y fortalecer las relaciones financieras con los clientes de una entidad, será imprescindible que haya una perfecta sincronización entre los departamentos comercial y financiero de la empresa. | Son las técnicas para conseguir que la empresa logre desarrollar una mejor cobranza de sus clientes y pueda mejorar su liquidez a través de sus ingresos. | D1. Las políticas de cobranza. | I.1. Rotación de cuentas por cobrar.<br>I.2. Periodo promedio de cobro.<br>I.3. Equivalente de efectivo.<br>I.1. Proporción de ventas al crédito. | De razón           |
|  |  |   | D2. Promedio de cobranzas.     | I.1. Proporción de ventas al crédito.<br>I.2. Índice de morosidad.<br>I.3. Rotación de cartera.<br>I.4. Margen de utilidad Operacional.           |                    |
|  |  |   | D3. Pago de cartera.           | I.1. Periodo medio de pago.<br>I.2. Rotación anual.<br>I.3. Promedio de pago.<br>I.4. Manejo de los recursos.                                     |                    |

|                                 |  |   |                          |   |          |
|---------------------------------|--|---|--------------------------|---|----------|
| Variable 2: Liquidez financiera | Según Vásquez et al. (2021) la variable liquidez financiera precisa que toda empresa siempre debe sustentar y evaluar su liquidez, puesto que de esta manera podrá determinar si cuenta con la capacidad líquida para solventar sus compromisos a corto plazo; de la misma manera, podrá darse cuenta si posee los recursos procedentes del ciclo operativo para proseguir con sus actividades, prevenir de esta manera un endeudamiento excesivo. | Es lo que posee de efectivo la entidad para solventar sus gastos a corto y largo. | D1. Estados financieros. | I.1. Ratio de Liquidez.<br>I.2 Ratio de prueba acida.<br>I.3.Ratio de Solvencia.<br>I.4. Ratio de Rentabilidad. | De Razón |
|                                 |  |   | D2. Riesgo de liquidez.  | I.1.Ratio de financiamiento a terceros.<br>I.2 Ratio de endeudamiento.  |          |

| Gestión de Cobranzas y la Liquidez Financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018-2022, Piura”  |   |  |
|--|---|--|
| PROBLEMA GENERAL   | OBJETIVO GENERAL  | HIPÓTESIS GENERAL  |
| ¿Cuál es su relación de la gestión financiera en la liquidez financiera de la empresa Ghersus ventas y servicios generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022?                                      | - Determinar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura                               | <b>H1:</b> Si existe relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022<br><b>H0:</b> No existe relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022.  |
| PROBLEMAS ESPECÍFICOS  | OBJETIVOS ESPECÍFICOS   | HIPÓTESIS ESPECÍFICAS  |
| ¿Identificar la relación de las políticas de cobranzas con la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura?                     | - Identificar la relación de las políticas de cobranzas de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura | <b>H1:</b> . Si existe relación de las políticas de cobranzas de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018 - 2022<br><b>H0:</b> . No existe relación relación de las políticas de cobranzas de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018 - 2022                        |
| ¿ Identificar la conexión entre las cuentas por cobrar de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera de la empresa Ghersus ventas y servicios generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022? | - Identificar la conexión entre las cuentas por cobrar de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L., Periodo 2018 - 2022, Piura  | <b>H1:</b> . Si existe relación Identificar la conexión entre las cuentas por cobrar de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera de la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018 - 2022<br><b>H0:</b> . No existe relación Identificar la conexión entre las cuentas por cobrar de la gestión de cobranzas con la liquidez financiera Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018 - 2022 |

**Tabla 2: Gestión de cobranzas y liquidez financiera de la empresa**

**ANEXO 02: Evaluación por juicio de expertos**

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Análisis documental de la gestión de cobranza y la liquidez financiera en la empresa GherSus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018-2022, Piura”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

**1.- Datos generales del juez**

|  |  |
|--|--|
| <b>Nombre del juez:</b>                              | Mg. CPC Luis Alberto Huamán Huancas  |
| <b>Grado profesional:</b>                            | Maestría (X)                      Doctor ( )   |
| <b>Área de formación académica:</b>                  | Clínica ( )                      Social ( )<br>Educativa ( x )                      Organizacional ( ) |
| <b>Áreas de experiencia profesional:</b>             | <b>Contabilidad y Tributación</b>  |
| <b>Institución donde labora:</b>                     | <b>Universidad César Vallejo</b>   |
| <b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b> | 2 a 4 años ( )<br><b>Más de 5 años (X)</b>   |
| <b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>    |  |

**2.- Propósitos de la evaluación:**

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

**3.- Datos de la escala**

|                        |  |
|------------------------|--|
| Nombre del instrumento | Análisis documental de la gestión de cobranzas y la liquidez financiera. |
| Autor(es)              | Sosa Yovera, Flor Maria<br>Viera Timana, Paulo Eliseo                    |
| Procedencia            | Universidad Cesar Vallejo  |
| Administración         | Individual   |
| Tiempo de aplicación   | 4 semanas  |
| Ámbito de aplicación   | GherSus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L.                            |
| Significación          | Las variables están compuestas por dimensiones.                          |

#### 4.- Soporte teórico

**Tabla 3: Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas**

| Escala / ÁREA  | Subescala (dimensiones)           | Definición   |
|--|-----------------------------------|--|
| <p>Según Sancho (2018) en el estudio de la variable de gestión de cobranzas se refiere al desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera eficiente los pagos de clientes y evitar el riesgo de tener una cartera pendiente de cobros. para optimizar la administración de los pagos y fortalecer las relaciones financieras con los clientes de una entidad, será imprescindible que haya una perfecta sincronización entre los departamentos comercial y financiero de la empresa</p> | <p>Las políticas de cobranza.</p> | <p>Afectan no solo económicamente, también tiene un fuerte impacto en la situación financiera de la empresa, así mismo nos da conocer sobre la corrección de errores que debería realizar la empresa en cuanto a gestión administrativa y financiera, con la ayuda de un manual de Políticas de crédito y cobranza, este, permitirá solucionar diferentes problemas de liquidez que conlleva la entidad.</p>   |
|  | <p>Promedio de cobranzas</p>      | <p>Registraron una tendencia creciente, lo cual refleja un riesgo inherente a la cartera de crédito, sin embargo, es necesario estar mejor preparados para poder manejar el tema de la morosidad a fin que los resultados obtenidos se reflejan en el desempeño de la cartera. Se podría decir que la causa radica en una mala planificación y diseño de crédito; sin embargo, las causas de la morosidad de una cartera radican en los factores internos y externos, lo cuales son dados por un mal origen del crédito, falta de seguimiento a la cartera vencida, así como otros puntos que tiene que controlar la entidad.</p>  |
|  | <p>Pago de cartera</p>            | <p>Son las cuentas que únicamente se deben efectuar cobros puntuales, estas deben prestar atención a las alternativas de costo – ventajas que se evidencian en los distintos esquemas, estos esquemas comprenden normas de crédito, análisis de crédito, pautas de crédito y normas de cobro todo esto normalmente conocido como pautas de crédito, establecido el pago dentro de una cantidad concertada de días, es conocido que las cuentas por cobrar en la mayoría de casos no se cobran dentro del lapso de días establecido, si se transforman en efectivo en un tiempo menor a un año, en efecto se consideran como activo circulante de la institución, por lo que es importante dar mayor relevancia a la gestión efectiva de estas.</p> |

**Tabla 4: Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de liquidez financiera**

| Escala / ÁREA   | Subescala (dimensiones)     | Definición  |
|---|-----------------------------|---|
| <p>Según Vásquez et al. (2021) la variable liquidez financiera precisa que toda empresa siempre debe sustentar y evaluar su liquidez, puesto que de esta manera podrá determinar si cuenta con la capacidad líquida para solventar sus compromisos a corto plazo; de la misma manera, podrá darse cuenta si posee los recursos procedentes del ciclo operativo para proseguir con sus actividades, prevenir de esta manera un endeudamiento excesivo.</p> | <p>Estados Financieros.</p> | <p>Son reportes elaborados a partir del registro de las transacciones de un negocio al final de un periodo. Estos deben considerarse como un medio y no como un fin, ya que el único propósito es brindar información relacionada a los flujos de efectivo, movimiento de capital contable, la situación financiera y los resultados de las operaciones.</p>  |
|   | <p>Riesgo de liquidez</p>   | <p>El efectivo está representado por el dinero en físico o digital que está disponible para la empresa, como, por ejemplo: dinero en la caja, en la bóveda, en caja fuerte o en las cuentas bancarias mientras que los equivalentes al efectivo si bien la norma las define como inversiones a corto plazo, debemos de entenderlo como los fondos que están orientados más a cumplir los compromisos de pago a corto plazo, que, para propósitos de inversión, básicamente podemos sintetizar la exigencia de la norma en los siguientes dos requisitos para que una inversión financiera sea considerada un equivalente al efectivo.</p> |

### 5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis para medir la gestión de cobranzas, elaborado por Sosa Yovera, Flor Maria y Viera Timana Paulo Eliseo en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

| CATEGORÍA  | CALIFICACIÓN  | INDICADOR  |
|--|---|--|
| <b>CLARIDAD</b><br>El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio                            | El ítem no es claro.   |
|  | 2. Bajo Nivel   | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. |
|  | 3. Moderado nivel                                       | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.   |
|  | 4. Alto nivel   | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.   |
| <b>COHERENCIA</b><br>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.  |
| <b>RELEVANCIA</b><br>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.  |

**Tabla 5: Ficha de análisis para medir la gestión de cobranzas**

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

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

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas

- Primera dimensión: Las políticas de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de las políticas mediante el procedimiento de cobranzas y el riesgo de incobrabilidad.

**Tabla 6: Dimensión: Políticas de cobranza**

| DIMENSIÓN                  | INDICADOR                       | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|----------------------------|---------------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Las políticas de cobranza. | Rotacion de cuentas por cobrar. | Ventas /cuentas por cobrar comer-ter        | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                            | Periodo promedio de cobro.      | Cuentas por cobrar x 360/ ventas al credito |          |            |            |                                   |
|                            | Equivalente de efectivo.        | Efectivo y equivalente de efectivo          |          |            |            |                                   |
|                            | Rotación de active.             | Ventas/activo                               |          |            |            |                                   |

- Segunda dimensión: Promedio de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el promedio de cobranzas mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 7: Dimensión: Promedio de cobranzas**

| DIMENSIÓN             | INDICADOR                        | ÍTEM   | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------------|----------------------------------|--|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Promedio de cobranzas | Proporcion de ventas al credito. | $\frac{\text{Ventas totales}}{\text{ventas al credito}}$   | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                       | Índice de morosidad.             | Saldo de la Cartera de Crédito vencida al cierre del trimestre / Saldo de la Cartera de Crédito total al cierre del trimestre. |          |            |            |                                   |
|                       | Rotación de cartera.             | Cuentas por cobrar x 360/ventas  |          |            |            |                                   |
|                       | Margen de utilidad Operacional.  | Utilidad operativa / ventas netas x 100  |          |            |            |                                   |

- Tercera dimensión: Pago de cartera.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el pago de cartera mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 8: Dimensión: Pago de cartera**

| DIMENSIÓN       | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Pago de cartera | Periodo medio de pago. | Cuentas por pagar comer-ter / mercaderia x 360                          | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                 | Rotación annual.       | 360/Rotacion de cartera   |          |            |            |                                   |
|                 | Promedio de pago.      | Saldo de cartera de credito total al cierre del trimestre /ventas x 360 |          |            |            |                                   |
|                 | Manejo de los recursos | Cuentas por cobrar/capital  |          |            |            |                                   |

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis de la liquidez financiera.

- Primera dimensión: Estados financieros.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de los estados financieros por medio de las ratios con las siguientes dimensiones.

**Tabla 9: Dimensión: Estados financieros**

| DIMENSIÓN           | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/RECOMENDACIONES |
|---------------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-------------------------------|
| Estados financieros | Ratio de Liquidez.     | Activo corriente/pasivo total   | 4        | 4          | 4          |                               |
|                     | Ratio de pruebaacida.  | Efectivo y equivalente /pasivo corriente  |          |            |            |                               |
|                     | Ratio de Solvencia.    | Activo no corriente + activo corriente / Pasivo no corriente + Pasivo corriente |          |            |            |                               |
|                     | Ratio de Rentabilidad. | Beneficio neto /patrimonio neto   |          |            |            |                               |

- Segunda dimensión: Riesgo de liquidez.
- Objetivos de la dimensión: Medir el flujo de efectivo mediante los siguientes indicadores:

**Tabla 10: Dimensión: Riesgo de liquidez**

| DIMENSIÓN          | INDICADOR                           | ÍTEM                        | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|--------------------|-------------------------------------|-----------------------------|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Riesgo de liquidez | Ratio de financiamiento a terceros. | Pasivo total /activo total  | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                    | Ratio de endeudamiento.             | Pasivo corriente/Patrimonio |          |            |            |                                   |



Mg. Luis A. Huamán Huancas  
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO  
MAT. 0726

MG. CPC LUIS

ALBERTO HUAMÁN

HUANCAS

DNI: 02795149

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Análisis documental de la gestión de cobranza y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018-2022, Piura”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

### 1.- Datos generales del juez

|  |  |
|--|--|
| <b>Nombre del juez:</b>                              | MG. PC MIGUEL OSWALDO RAMOS SALAZAR  |
| <b>Grado profesional:</b>                            | Maestría ( X )                      Doctor ( )   |
| <b>Área de formación académica:</b>                  | Clínica ( )                      Social ( )<br>Educativa ( x )                      Organizacional ( ) |
| <b>Áreas de experiencia profesional:</b>             | <b>Contabilidad</b>  |
| <b>Institución donde labora:</b>                     | <b>Universidad César Vallejo</b>   |
| <b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b> | 2 a 4 años ( ) <b>Más de 5 años ( X )</b>  |
| <b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>    | <b>CONTABILIDAD</b>  |

### 2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

### 3.- Datos de la escala

|                        |  |
|------------------------|--|
| Nombre del instrumento | Análisis documental de la gestión de cobranzas y la liquidez financiera. |
| Autor(es)              | Sosa Yovera, Flor Maria<br>Viera Timana, Paulo Eliseo                    |
| Procedencia            | Universidad Cesar Vallejo  |
| Administración         | Individual   |
| Tiempo de aplicación   | 4 semanas  |
| Ámbito de aplicación   | Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L.                            |
| Significación          | Las variables están compuestas por dimensiones.                          |

#### 4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas.

| Escala / ÁREA   | Subescala (dimensiones)    | Definición  |
|---|----------------------------|---|
| Según Sancho (2018) en el estudio de la variable de gestión de cobranzas se refiere al desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera eficiente los pagos de clientes y evitar el riesgo de tener una cartera pendiente de cobros. para optimizar la administración de los pagos y fortalecer las relaciones financieras con los clientes de una entidad, será imprescindible que haya una perfecta sincronización entre los departamentos comercial y financiero de la empresa | Las políticas de cobranza. | Afectan no solo económicamente, también tiene un fuerte impacto en la situación financiera de la empresa, así mismo nos da conocer sobre la corrección de errores que debería realizar la empresa en cuanto a gestión administrativa y financiera, con la ayuda de un manual de Políticas de crédito y cobranza, este, permitirá solucionar diferentes problemas de liquidez que conlleva la entidad.   |
|   | Promedio de cobranzas      | Registraron una tendencia creciente, lo cual refleja un riesgo inherente a la cartera de crédito, sin embargo, es necesario estar mejor preparados para poder manejar el tema de la morosidad a fin que los resultados obtenidos se reflejan en el desempeño de la cartera. Se podría decir que la causa radica en una mala planificación y diseño de crédito; sin embargo, las causas de la morosidad de una cartera radican en los factores internos y externos, lo cuales son dados por un mal origen del crédito, falta de seguimiento a la cartera vencida, así como otros puntos que tiene que controlar la entidad.  |
|   | Pago de cartera.           | Son las cuentas que únicamente se deben efectuar cobros puntuales, estas deben prestar atención a las alternativas de costo – ventajas que se evidencian en los distintos esquemas, estos esquemas comprenden normas de crédito, análisis de crédito, pautas de crédito y normas de cobro todo esto normalmente conocido como pautas de crédito, establecido el pago dentro de una cantidad concertada de días, es conocido que las cuentas por cobrar en la mayoría de casos no se cobran dentro del lapso de días establecido, si se transforman en efectivo en un tiempo menor a un año, en efecto se consideran como activo circulante de la institución, por lo que es importante dar mayor relevancia a la gestión efectiva de estas. |

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de liquidez financiera.

| Escala / ÁREA   | Subescala (dimensiones)     | Definición  |
|---|-----------------------------|---|
| <p>Según Vásquez et al. (2021) la variable liquidez financiera precisa que toda empresa siempre debe sustentar y evaluar su liquidez, puesto que de esta manera podrá determinar si cuenta con la capacidad líquida para solventar sus compromisos a corto plazo; de la misma manera, podrá darse cuenta si posee los recursos procedentes del ciclo operativo para proseguir con sus actividades, prevenir de esta manera un endeudamiento excesivo.</p> | <p>Estados financieros.</p> | <p>Son reportes elaborados a partir del registro de las transacciones de un negocio al final de un periodo. Estos deben considerarse como un medio y no como un fin, ya que el único propósito es brindar información relacionada a los flujos de efectivo, movimiento de capital contable, la situación financiera y los resultados de las operaciones.</p>  |
|   | <p>Riesgo de liquidez.</p>  | <p>El efectivo está representado por el dinero en físico o digital que está disponible para la empresa, como, por ejemplo: dinero en la caja, en la bóveda, en caja fuerte o en las cuentas bancarias mientras que los equivalentes al efectivo si bien la norma las define como inversiones a corto plazo, debemos de entenderlo como los fondos que están orientados más a cumplir los compromisos de pago a corto plazo, que, para propósitos de inversión, básicamente podemos sintetizar la exigencia de la norma en los siguientes dos requisitos para que una inversión financiera sea considerada un equivalente al efectivo.</p> |

### 5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis para medir la gestión de cobranzas, elaborado por Sosa Yovera, Flor Maria y Viera Timana Paulo Eliseo en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

| CATEGORÍA  | CALIFICACIÓN  | INDICADOR  |
|--|---|--|
| <b>CLARIDAD</b><br>El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio                            | El ítem no es claro.   |
|  | 2. Bajo Nivel   | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. |
|  | 3. Moderado nivel                                       | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.   |
|  | 4. Alto nivel   | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.   |
| <b>COHERENCIA</b><br>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.  |
| <b>RELEVANCIA</b><br>El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.                     | 1. No cumple con el criterio                            | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.   |
|  | 2. Bajo Nivel   | El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.   |
|  | 3. Moderado nivel                                       | El ítem es relativamente importante.   |
|  | 4. Alto nivel   | El ítem es muy relevante y debe ser incluido.  |

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

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

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas

- Primera dimensión: Las políticas de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de las políticas mediante el procedimiento de cobranzas y el riesgo de incobrabilidad.

**Tabla 11: Dimensión:  
Políticas de cobranza**

| DIMENSIÓN                  | INDICADOR                       | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|----------------------------|---------------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Las políticas de cobranza. | Rotacion de cuentas por cobrar. | Ventas /cuentas por cobrar comer-ter        | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                            | Periodo promedio de cobro.      | Cuentas por cobrar x 360/ ventas al credito |          |            |            |                                   |
|                            | Equivalente de efectivo.        | Efectivo y equivalente de efectivo          |          |            |            |                                   |
|                            | Rotación de active.             | Ventas/activo                               |          |            |            |                                   |

- Segunda dimensión: Promedio de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el promedio de cobranzas mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 12: Dimensión:  
Promedio de  
cobranzas**

| DIMENSIÓN             | INDICADOR                        | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------------|----------------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Promedio de cobranzas | Proporcion de ventas al credito. | $\frac{\text{Ventas al credito}}{\text{Ventas totales}}$<br>Ventas totales /ventas al credito                                     | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                       | Índice de morosidad.             | Saldo de la Cartera de Crédito vencida al cierre del trimestre /<br>Saldo de la Cartera de Crédito total al cierre del trimestre. |          |            |            |                                   |
|                       | Rotación de cartera.             | Cuentas por cobrar x 360/ventas   |          |            |            |                                   |
|                       | Margen de utilidad Operacional.  | Utilidad operativa / ventas netas x 100   |          |            |            |                                   |

- Tercera dimensión: Pago de cartera.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el pago de cartera mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 13: Dimensión:  
Pago de cartera**

| DIMENSIÓN       | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Pago de cartera | Periodo medio de pago. | Cuentas por pagar comer-ter / mercaderia x 360                          | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                 | Rotación annual.       | 360/Rotacion de cartera   |          |            |            |                                   |
|                 | Promedio de pago.      | Saldo de cartera de credito total al cierre del trimestre /ventas x 360 |          |            |            |                                   |
|                 | Manejo de los recursos | Cuentas por cobrar/capital  |          |            |            |                                   |

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis de la liquidez financiera.

- Primera dimensión: Estados financieros.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de los estados financieros por medio de las ratios con las siguientes dimensiones.

**Tabla 14: Dimensión:  
Estados financieros**

| DIMENSIÓN           | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|---------------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Estados financieros | Ratio de Liquidez.     | Activo corriente/pasivo total   | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                     | Ratio de prueba acida. | Efectivo y equivalente /pasivo corriente  |          |            |            |                                   |
|                     | Ratio de Solvencia.    | Activo no corriente + activo corriente / Pasivo no corriente + Pasivo corriente |          |            |            |                                   |
|                     | Ratio de Rentabilidad. | Beneficio neto /patrimonio neto   |          |            |            |                                   |

- Segunda dimensión: Riesgo de liquidez.
- Objetivos de la dimensión: Medir el flujo de efectivo mediante los siguientes indicadores:

**Tabla 15: Dimensión: Riesgo de liquidez**

| DIMENSIÓN          | INDICADOR                           | ÍTEM                              | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|--------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Riesgo de liquidez | Ratio de financiamiento a terceros. | <u>Pasivo total /activo total</u> | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                    | Ratio de endeudamiento.             | Pasivo corriente/Patrimonio       |          |            |            |                                   |



MIGUEL OSWALDO RAMOS SALAZAR  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. 07-1164

**MG. CPC MIGUEL OSWALDO RAMOS SALAZAR**

**DNI: 02889394**

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Análisis documental de la gestión de cobranza y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018-2022, Piura”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

#### 1.- Datos generales del juez

|  |  |
|--|--|
| <b>Nombre del juez:</b>                              | Dr. CPC Román Vílchez Inga   |
| <b>Grado profesional:</b>                            | Maestría ( )                      Doctor ( X )   |
| <b>Área de formación académica:</b>                  | Clínica ( )                      Social ( )<br>Educativa (x)                      Organizacional ( ) |
| <b>Áreas de experiencia profesional:</b>             | <b>Contabilidad y Finanzas</b>   |
| <b>Institución donde labora:</b>                     | <b>Universidad César Vallejo</b>   |
| <b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b> | 2 a 4 años ( )<br><b>Más de 5 años (X)</b>   |
| <b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>    |  |

#### 2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

#### 3.- Datos de la escala

|                        |  |
|------------------------|--|
| Nombre del instrumento | Análisis documental de la gestión de cobranzas y la liquidez financiera. |
| Autor(es)              | Sosa Yovera, Flor María<br>Viera Timana, Paulo Eliseo                    |
| Procedencia            | Universidad Cesar Vallejo  |
| Administración         | Individual   |
| Tiempo de aplicación   | 4 semanas  |
| Ámbito de aplicación   | Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L.                            |
| Significación          | Las variables están compuestas por dimensiones.                          |

#### 4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas.

| Escala / ÁREA   | Subescala (dimensiones)    | Definición  |
|---|----------------------------|---|
| Según Sancho (2018) en el estudio de la variable de gestión de cobranzas se refiere al desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera eficiente los pagos de clientes y evitar el riesgo de tener una cartera pendiente de cobros. para optimizar la administración de los pagos y fortalecer las relaciones financieras con los clientes de una entidad, será imprescindible que haya una perfecta sincronización entre los departamentos comercial y financiero de la empresa | Las políticas de cobranza. | Afectan no solo económicamente, también tiene un fuerte impacto en la situación financiera de la empresa, así mismo nos da conocer sobre la corrección de errores que debería realizar la empresa en cuanto a gestión administrativa y financiera, con la ayuda de un manual de Políticas de crédito y cobranza, este, permitirá solucionar diferentes problemas de liquidez que conlleva la entidad.   |
|   | Promedio de cobranzas      | Registraron una tendencia creciente, lo cual refleja un riesgo inherente a la cartera de crédito, sin embargo, es necesario estar mejor preparados para poder manejar el tema de la morosidad a fin que los resultados obtenidos se reflejan en el desempeño de la cartera. Se podría decir que la causa radica en una mala planificación y diseño de crédito; sin embargo, las causas de la morosidad de una cartera radican en los factores internos y externos, lo cuales son dados por un mal origen del crédito, falta de seguimiento a la cartera vencida, así como otros puntos que tiene que controlar la entidad.  |
|   | Pago de cartera            | Son las cuentas que únicamente se deben efectuar cobros puntuales, estas deben prestar atención a las alternativas de costo – ventajas que se evidencian en los distintos esquemas, estos esquemas comprenden normas de crédito, análisis de crédito, pautas de crédito y normas de cobro todo esto normalmente conocido como pautas de crédito, establecido el pago dentro de una cantidad concertada de días, es conocido que las cuentas por cobrar en la mayoría de casos no se cobran dentro del lapso de días establecido, si se transforman en efectivo en un tiempo menor a un año, en efecto se consideran como activo circulante de la institución, por lo que es importante dar mayor relevancia a la gestión efectiva de estas. |

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental de liquidez financiera.

| Escala / ÁREA   | Subescala (dimensiones)     | Definición  |
|---|-----------------------------|---|
| <p>Según Vásquez et al. (2021) la variable liquidez financiera precisa que toda empresa siempre debe sustentar y evaluar su liquidez, puesto que de esta manera podrá determinar si cuenta con la capacidad líquida para solventar sus compromisos a corto plazo; de la misma manera, podrá darse cuenta si posee los recursos procedentes del ciclo operativo para proseguir con sus actividades, prevenir de esta manera un endeudamiento excesivo.</p> | <p>Estados financieros.</p> | <p>Son reportes elaborados a partir del registro de las transacciones de un negocio al final de un periodo. Estos deben considerarse como un medio y no como un fin, ya que el único propósito es brindar información relacionada a los flujos de efectivo, movimiento de capital contable, la situación financiera y los resultados de las operaciones.</p>  |
|   | <p>Riego de liquidez.</p>   | <p>El efectivo está representado por el dinero en físico o digital que está disponible para la empresa, como, por ejemplo: dinero en la caja, en la bóveda, en caja fuerte o en las cuentas bancarias mientras que los equivalentes al efectivo si bien la norma las define como inversiones a corto plazo, debemos de entenderlo como los fondos que están orientados más a cumplir los compromisos de pago a corto plazo, que, para propósitos de inversión, básicamente podemos sintetizar la exigencia de la norma en los siguientes dos requisitos para que una inversión financiera sea considerada un equivalente al efectivo.</p> |

### 5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis para medir la gestión de cobranzas, elaborado por Sosa Yovera, Flor María y Viera Timana Paulo Eliseo en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

| CATEGORÍA  | CALIFICACIÓN  | INDICADOR  |
|--|---|--|
| <b>CLARIDAD</b><br>El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas. | 1. No cumple con el criterio                            | El ítem no es claro.   |
|  | 2. Bajo Nivel   | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. |
|  | 3. Moderado nivel                                       | Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.   |
|  | 4. Alto nivel   | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.   |
| <b>COHERENCIA</b><br>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.  |
| <b>RELEVANCIA</b><br>El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.                     | 1. No cumple con el criterio                            | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.   |
|  | 2. Bajo Nivel   | El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.   |
|  | 3. Moderado nivel                                       | El ítem es relativamente importante.   |
|  | 4. Alto nivel   | El ítem es muy relevante y debe ser incluido.  |

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

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

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental de gestión de cobranzas

- Primera dimensión: Las políticas de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de las políticas mediante el procedimiento de cobranzas y el riesgo de incobrabilidad.

**Tabla 16: Dimensión:  
Políticas de  
cobranza**

| DIMENSIÓN                  | INDICADOR                       | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|----------------------------|---------------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Las políticas de cobranza. | Rotacion de cuentas por cobrar. | Ventas /cuentas por cobrar comer-ter        | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                            | Periodo promedio de cobro.      | Cuentas por cobrar x 360/ ventas al credito |          |            |            |                                   |
|                            | Equivalente de efectivo.        | Efectivo y equivalente de efectivo          |          |            |            |                                   |
|                            | Rotación de active.             | Ventas/activo                               |          |            |            |                                   |

- Segunda dimensión: Promedio de cobranzas.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el promedio de cobranzas mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 17: Dimensión:  
Promedio de  
cobranzas**

| DIMENSIÓN             | INDICADOR                        | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------------|----------------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Promedio de cobranzas | Proporcion de ventas al credito. | $\frac{\text{Ventas totales}}{\text{ventas al credito}}$  | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                       | Índice de morosidad.             | Saldo de la Cartera de Crédito vencida al cierre del trimestre /<br>Saldo de la Cartera de Crédito total al cierre del trimestre. |          |            |            |                                   |
|                       | Rotación de cartera.             | Cuentas por cobrar x 360/ventas   |          |            |            |                                   |
|                       | Margen de utilidad Operacional.  | Utilidad operativa / ventas netas x 100   |          |            |            |                                   |

- Tercera dimensión: Pago de cartera.
- Objetivos de la dimensión: Medir la el pago de cartera mediante los siguientes indicadores.

**Tabla 18: Dimensión:  
Pago de cartera**

| DIMENSIÓN       | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|-----------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Pago de cartera | Periodo medio de pago. | Cuentas por pagar comer-ter / mercaderia x 360                          | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                 | Rotación annual.       | 360/Rotacion de cartera   |          |            |            |                                   |
|                 | Promedio de pago.      | Saldo de cartera de credito total al cierre del trimestre /ventas x 360 |          |            |            |                                   |
|                 | Manejo de los recursos | Cuentas por cobrar/capital  |          |            |            |                                   |

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis de la liquidez financiera.

- Primera dimensión: Estados financieros.
- Objetivos de la dimensión: Medir el análisis de los estados financieros por medio de las ratios con las siguientes dimensiones.

**Tabla 19: Dimensión:  
Estados financieros**

| DIMENSIÓN           | INDICADOR              | ÍTEM  | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONES/<br>RECOMENDACIONES |
|---------------------|------------------------|---|----------|------------|------------|-----------------------------------|
| Estados financieros | Ratio de Liquidez.     | $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{pasivo total}}$   | 4        | 4          | 4          |                                   |
|                     | Ratio de prueba acida. | $\frac{\text{Efectivo y equivalente}}{\text{pasivo corriente}}$   |          |            |            |                                   |
|                     | Ratio de Solvencia.    | $\frac{\text{Activo no corriente} + \text{activo corriente}}{\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente}}$ |          |            |            |                                   |
|                     | Ratio de Rentabilidad. | $\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{patrimonio neto}}$  |          |            |            |                                   |

- Segunda dimensión: Riesgo de liquidez.
- Objetivos de la dimensión: Medir el flujo de efectivo mediante los siguientes indicadores:

**Tabla 20: Dimensión:  
Riesgo de liquidez**

| DIMENSIÓN          | INDICADOR                           | ÍTEM                        | CLARIDAD | COHERENCIA | RELEVANCIA | OBSERVACIONE<br>RECOMENDACIO |
|--------------------|-------------------------------------|-----------------------------|----------|------------|------------|------------------------------|
| Riesgo de liquidez | Ratio de financiamiento a terceros. | Pasivo total /activo total  | 4        | 4          | 4          |                              |
|                    | Ratio de endeudamiento.             | Pasivo corriente/Patrimonio |          |            |            |                              |

  
 DNI: 02666472  
 Dr. Román Vilchez Inga  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 MAT. 410 RUC. 1002668472

**DR. CPC ROMAN VILCHEZ INGA**  
**DNI: 02666472**

## Anexo N° 03: Carta de presentación



*“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”*

Piura, 30 de mayo de 2023

**CARTA N° 301 - 2023-UCV-VA-P07/CCPSEÑOR:  
ROSMAR DE JESUS MEJIAS LARA  
TITULAR - GERENTE DE GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L.**

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y a la vez presentarle a la **Srta. FLOR MARIA SOSA YOVERA**, identificada con código universitario N° 7002682777, y al **Sr. PAULO ELISEO VIERA TIMANA**, identificado con código universitario N° 7002641476, estudiantes del IX ciclo del Programa de Estudios de Contabilidad – Piura adscrito a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, quienes desean realizar el informe de investigación denominado ***“GESTIÓN DE COBRANZA Y LA LIQUIDEZ FINANCIERA EN LA EMPRESA GHERSUS VENTAS Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L, PERIODO 2018-2022, PIURA”***, por lo que necesitan que su representado les pueda brindar el apoyo correspondiente para realizar el mencionado trabajo y optar por el grado de bachiller en Contabilidad y el título de Contador Público por nuestra casa de estudios.

En ese sentido, los estudiantes en mención requerirán les brinde la autorización

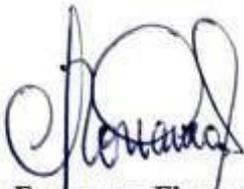
para:

1. Usar la denominación legal, nombre comercial o razón social de su representada en el proyecto e informe de tesis que elaborará y será publicado en repositorio institucional de nuestra casa de estudios;
2. Acceder formalmente a los estados financieros, documentos contables, entre otros, debidamente refrendados por su persona o quién estime conveniente para validar su informe e instrumentos de investigación; y,
3. Aplicar los instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas o análisis documental) al interior de su empresa, institución o al personal a cargo, previo consentimiento informado de o los mismos.

Conocedores de su compromiso con el desarrollo educativo de nuestra comunidad académica, agradeceré brindar las facilidades del caso a los estudiantes **FLOR MARIA SOSA YOVERA y PAULO ELISEO VIERA TIMANA**, a fin de que puedan lograr el objetivo de su proyecto de investigación.

Sin otro particular, quedo

de usted. Atentamente,



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



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

### Datos Generales

|  |                  |
|--|------------------|
| Nombre de la Organización:                       | RUC: 20608972227 |
| Ghersus Ventas y Servicios Generales<br>E.I.R. L |                  |
| Nombre del Titular o Representante legal         |                  |
| Nombres y Apellidos: Rosmar de Jesús Mejías Lara | DNI:003527365    |

### Consentimiento:

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

|   |               |
|---|---------------|
| Nombre del Trabajo de Investigación   |               |
| Gestión de Cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus Ventas y Servicios Generales E.I.R. L, Periodo 2018 – 2022, Piura |               |
| Nombre del Programa Académico: Escuela Profesional De Contabilidad - Campus Piura   |               |
| Autor: Flor María Sosa Yovera   | DNI: 75443355 |
| Autor: Paulo Eliseo Viera Timana  | DNI: 75206491 |

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

Piura 01 de junio del 2023

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

**ANEXO 6**  
**Ficha de evaluación de los proyectos de investigación del Comité de  
 Ética en Investigación de Contabilidad**

Título del proyecto de Investigación: “Gestión De Cobranza Y La Liquidez Financiera En La Empresa GherSus Ventas y Servicios Generales E.I.R.L, Periodo 2018-2022, Piura”  
 Autor(es): Sosa Yovera Flor María y Viera Timana  
 Paulo Eliseo Especialidad del autor(es) principal del proyecto: Finanzas Programa: Contabilidad  
 Otro(s) autor(es) del proyecto:  
 Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Perú  
 Código de revisión del proyecto:

| N.º                        | Criterios de evaluación<br>Cumple   | No<br>cumple | N<br>o<br>co<br>rre<br>sp<br>on<br>de |
|----------------------------|---|--------------|---------------------------------------|
| I. Criterios metodológicos |   |              |                                       |
| 1                          | El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación  |              |                                       |
| 2                          | El título de investigación va acorde a las líneas de investigación del programa de estudios.  |              |                                       |
| 3                          | Menciona el tamaño de la población / participantes, criterios de inclusión y exclusión, muestra y unidad de análisis, si corresponde. |              |                                       |
| 4                          | Presenta la ficha técnica de validación e instrumento, si corresponde.  |              |                                       |

- Evidencia la validación de instrumentos respetando lo establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos
- 5 (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N°062-2023-VI-UCV, según Anexo 2 Evaluación de juicio de expertos), si corresponde.

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

---

## II. Criterios éticos

---

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

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

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

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

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

[Ciudad], [día] de [mes] de [año]

| <b>Nombres y apellidos</b> | <b>Cargo</b>    | <b>DNI N.º</b> | <b>Firma</b> |
|----------------------------|-----------------|----------------|--------------|
|                            | Presidente      |                |              |
|                            | Miembro 1       |                |              |
|                            | Miembro 2       |                |              |
|                            | Miembro 3       |                |              |
|                            | Miembro externo |                |              |



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Anexo N.º 7**

**Dictamen del Comité de Ética en Investigación**

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de Contabilidad, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Gestión de cobranzas y la liquidez financiera en la empresa Ghersus ventas y servicios generales E.I.R.L, periodo 2018 - 2022” con código N.º , presentado por los autores Sosa Yovera, Flor María y Viera Timana, Paulo Eliseo, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable<sup>1</sup>( ) observado( ) desfavorable( ).

Piura, de 20 de junio del 2023

---

Dr./Mgtr. ....

**Programa Académico de .....**

C/c

• Sr., autor(es)..... investigador principal.

---

<sup>1</sup> El dictamen favorable tendrá validez en función a la vigencia del proyecto.