



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez  
de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz períodos, 2017-2018**

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

**AUTORES:**

Escudero Ríos, Evelyn Victoria (ORCID: 0000-0002-1531-2563)

Huaranga Oscategui, Angel Godofredo (ORCID: 0000-0001-8103-1201)

**ASESORA:**

Mg. Silva Rubio, Edith (ORCID: 0000-0001-7411-2711)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

HUARAZ - PERÚ

2020

## **Dedicatoria**

A mi familia que me apoyaron constantemente durante mi formación académica, lo cual son motivo de mi inspiración para seguir adelante y cumplir mis metas.

Escudero Rios Evelyn Victoria

A mis padres y hermanos, por su apoyo incondicional que me motivaron para realizar mis logros académicos y siempre serán los cómplices de mis éxitos.

Huaranga Oscategui Angel Godofredo

## **Agradecimiento**

Agradeceremos en primer lugar a Dios y a nuestros familiares por habernos apoyado en todo momento durante nuestra formación académica, también un agradecimiento a nuestros docentes y asesores que día a día invirtieron su tiempo y conocimientos en nuestra formación profesional, de tal manera a la universidad que nos abrió la puerta para poder guiar nuestro desarrollo como profesionales en sus aulas.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de Tablas .....	v
Índice de Figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III. METODOLOGÍA.....	15
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	15
3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística .....	16
3.3. Escenario de estudio.....	16
3.4. Participantes .....	16
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.6. Procedimientos .....	19
3.7. Rigor científico .....	20
3.8. Método de análisis de datos.....	21
3.9. Aspectos éticos .....	22
IV. RESULTADOS .....	23
4.1 Desarrollo integral de un caso práctico .....	23
4.2 Determinación de objetivo general y específicos .....	24
V. DISCUSIÓN.....	38
VI. CONCLUSIONES .....	42
VII. RECOMENDACIONES .....	44
REFERENCIAS.....	45
ANEXOS .....	30

## **Índice de Tablas**

Tabla 1 De especialistas .....	17
Tabla 2 Ficha técnica del instrumento: Guía de entrevista .....	18
Tabla 3 Análisis de la entrevista .....	26
Tabla 4 Análisis de ratios financieros: Ratios de liquidez .....	30
Tabla 5 Análisis Documental: Rotación de inventarios .....	31
Tabla 6 Análisis Documental: Rotación de Cuentas por Cobrar .....	32
Tabla 7 Análisis Documental: Rotación de cuentas por pagar .....	32
Tabla 8 Análisis de notas de cuentas por cobrar comerciales .....	34
Tabla 9 Análisis de las notas de cuentas por cobrar .....	35
Tabla 10 Análisis de Ratios Financieros.....	37

## Índice de Figuras

Figura 1 Triangulación .....	19
Figura 2 Organigrama estructural de la empresa Lucerito E.I.R.L. ....	24

## **Resumen**

La presente tesis de investigación tuvo como objetivo general Analizar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018. Donde el objeto de estudio fue la gestión de cuentas por cobrar, la información recolectada se obtuvo mediante la entrevista al Gerente General de la empresa, el instrumento para el Gerente General fueron 10 preguntas. Los datos obtenidos fueron analizados mediante Ratios de Liquidez y el Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera a su vez también se analizó las Notas de Cuentas por Cobrar, obteniendo como resultado que la empresa no tiene un buen manejo en las cuentas por cobrar de tal forma tuvieron una influencia considerable en la liquidez, ya que tenía dificultades para cumplir con las obligaciones a corto plazo. Concluyendo que la gestión de cuentas por cobrar es importante, formal a que ayuda a cumplir con las obligaciones a corto plazo.

**Palabra Clave:** Gestión, Cuentas por Cobrar y Liquidez.

### **Abstract**

The present research thesis had the general objective of Analyzing the influence of the management of commercial accounts receivable on the liquidity of the company Lucerito EIRL - Huaraz - periods, 2017 and 2018. Where the object of study was the management of accounts receivable, the information collected was obtained through an interview with the General Manager of the company, the instrument for the General Manager was 10 questions. The data obtained were analyzed using Liquidity Ratios and the Vertical Analysis of the Financial Situation Statements, in turn, the Accounts Receivable Notes were also analyzed, obtaining as a result that the company does not have a good management of accounts receivable in such form had a considerable influence on liquidity, as it had difficulties meeting short-term obligations. Concluding that the management of accounts receivable is important, formal as it helps to meet short-term obligations.

**Keyword:** Management, Accounts Receivable and Liquidity.

## I. INTRODUCCIÓN

La globalización en estos tiempos provoca que las sociedades investigan incomparables comportamientos de prevalecer y formar una gran opinión positiva en los consumidores con el propósito de extender sus ventas para conseguir el posicionamiento y la popularidad en el ámbito de comercialización; por ello las empresas acuden a numerosas estrategias y avances en el progreso de sus acciones para la satisfacción del cliente y generar ganancias.

En España, una investigación elaborada por la consultora Credit Today demostraron que el 25% de las áreas de crédito de las compañías españolas escasean de estrategias de cuentas por cobrar, y en estos últimos años ha disminuido su liquidez, la información es de 61% de los demoras en los pagos son por parte de los compradores, se debe primordialmente a insuficiencias en la guía administrativo de la empresa o por faltas en las obligaciones y arreglos de pago, los analistas atestiguaron que el aumento de cuentas por cobrar generó disminución en la liquidez, debido a una errónea gestión, falta de lineamiento y políticas de crédito que resguarden a la compañía ante un retraso de cancelación (Treilhes, 2017).

Existen entidades peruanas que no cuentan con personales capacitados en el proceso de cobranza, es por ello que realizan una mala gestión y seguimiento de los compradores, ya que continúan ejecutando procesos de cobranza manuales. En el país entre 75% y 90% de los negocios generan pagos al crédito, de esta manera el crédito se ha transformado en algo elemental en la economía; si la sociedad no logra ajustarse a las situaciones existentes malgastaría su capacidad competitiva y la lealtad de los clientes (Diario Gestion, 2017).

En el ámbito local, la Empresa PC Tronic Soluciones E.I.R.L., se dedica a la reparación y venta de computadoras, el conflicto que la empresa presenta es no contar con liquidez, ya que en totalidad las ventas son al crédito, con periodos de pago que superan los noventa días, a lo que se suma que a la fecha existe demasiada competencia, los mismos que ofrecen plazos de pago extensos y con el propósito de ganar clientes. Al concluir el año, sus actividades han declarado un saldo de cuentas por cobrar sumamente alto, con deudas que tienen como plazo

mínimo los cuarenta días, realizando una modalidad de cobranzas que se establece en la espera del término del plazo de crédito dispuesto, o que el consumidor haga la cancelación del saldo (Cruz, 2019).

La empresa LUCERITO E.I.R.L. Se encuentra en la ciudad de Huaraz, realiza ventas de productos de primera necesidad, otorga ventas al crédito en un 75% de los casos, parte de su política comercial es garantizar los ingresos necesarios para proteger los compromisos de dicha entidad a corto plazo o largo plazo. En los Estados de Situación Financiera, los saldos de las cuentas por cobrar no son razonables, y puede ser causa de un manejo deficiente en el área contable o administrativa, al no realizar una evaluación previa a los clientes y no contar con un departamento de cobranzas, esto ha originado que la dirección de la organización no haya conseguido solucionar sus compromisos a corto plazo y recuperar las cuentas por cobrar.

El interés de investigar ambas categorías está relacionado con el análisis de la gestión de cuentas por cobrar durante los períodos 2017 – 2018, tuvo como propósito establecer la influencia en la liquidez. Así mismo utilizar la investigación para ayudar a mejorar y contribuir para una buena gestión en dicha entidad. Para conseguir todo lo señalado es necesario investigar a profundidad sobre el tema. Las cuentas por cobrar es un problema común que muy escasas empresas lo neutralizan eficientemente, por esa razón es trascendental que las sociedades logren desarrollar un trabajo eficaz de las cuentas por cobrar, de lo contrario causaría un desorden administrativo ocasionando falta de liquidez, asimismo no cumplir con los compromisos.

Por estas razones se prescribe la siguiente pregunta de investigación que es: ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar comerciales influye en la liquidez de la empresa Lucerito EIRL? Huaraz – periodos, 2017-2018?, para responder al problema de investigación se plantea el siguiente objetivo general que es: Determinar la influencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito EIRL - Huaraz – periodos, 2017-2018. De la misma forma se plantean los objetivos específicos que son: El primero es determinar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la compañía Lucerito EIRL. – Huaraz – periodos, 2017–2018. El segundo es evaluar la calidad

de cartera de cuentas por cobrar de la compañía Lucerito EIRL – Huaraz - periodos, 2017 – 2018. El tercero es diagnosticar la liquidez de la organización Lucerito EIRL –Huaraz periodos, 2017–2018.

El trabajo se justificó de manera práctica porque señaló el incumplimiento de las actividades que afecta la liquidez de la entidad debido a una inadecuada gestión de cobranza. Asimismo, la investigación es de suma importancia, ya que cuando se realiza las ventas al crédito se debe otorgar medidas para no presentar deficiencias de efectivo y puedan cumplir sus compromisos con terceros. La investigación se encargará de analizar y brindar información detalladamente recopilando datos importantes de la compañía y de esa manera realizar una investigación profunda, se empleó autores para brindar información teórica con relación a las categorías, con el fin de solucionar los objetivos presentados, por otra parte, contribuye con su aporte a futuras investigaciones que servirá de apoyo para los contadores y administradores para realizar una verificación conveniente de la gestión de cobranza.

El trabajo de investigación se evidenció teóricamente ya que contemplaron la influencia que genera las cuentas por cobrar, al no lograr los máximos niveles de eficiencia, efectividad en las instrucciones y de esa manera obtener los ingresos para cumplir con los objetivos establecidos. Con la intención de hallar soluciones a los inconvenientes y, a través de ello, tomar medidas para impedir que la empresa tenga dificultades financieras que afecten la liquidez. Para su proceso, se emplearon teorías y fuentes científicas como justificación del proyecto. La investigación nos permitirá analizar las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez.

La justificación metodológica se proyectó determinar las documentaciones recopiladas, reflejar la rigidez tanto científica como tecnológica, para poder alcanzar el éxito, recolectando datos importantes de la entidad y poder estudiarlos a profundidad la problemática, accediendo a indagar una solución al inconveniente que ya existe en la organización.

## II. MARCO TEÓRICO

Según Ramírez (2017) su informe de investigación “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar cía. Ltda.”. Se efectuó un estudio descriptivo, de enfoque cualitativo. Como resultado obtuvo que la compañía cuenta una razón corriente de 1.86 veces para el año 2015 obteniendo una liquidez apta para poder cumplir con los gastos internos y externos de la empresa, el nivel de deuda de la compañía fue el 29% de los activos generales por lo que fue pagado por los consignatarios y al cancelar la totalidad de activo quedaría un saldo de 71% de su valor. Concluyó que se realizó una inapropiada orientación de las cuentas por cobrar donde ocasionaron una baja en la liquidez de la compañía.

Según Benítez, L (2019) en su trabajo de tesis “Cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Espacios y Diseños Berriot S.A. provincia de Santa Elena, año 2018”. Su objetivo general fue calcular las cuentas por cobrar mediante procedimientos crediticios financieros para la mejora de la liquidez en la compañía. Utilizó el tipo de investigación descriptiva de enfoque cualitativo, se empleó el método deductivo e inductivo, mediante la técnica de entrevista, que accedió obtener información para dicho estudio. Concluyó que la organización no cuenta con políticas de créditos y cobranzas, asimismo no poder llevar a cabo sus actividades a favor de la empresa.

Nolasco, K. (2018) en su tesis “Gestión de Cobranzas y Liquidez de la Empresa Centro Técnico Automotriz Hersa SRL. Ventanilla 2017, cuyo objetivo se expresa en el título. La investigación fue de enfoque mixto no experimental, la técnica utilizada fue la encuesta. Concluyó mencionando que, si se determinó una relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez puesto que es deficiente, los ingresos serán mínimos y no podrá cubrir con las necesidades de la empresa.

Según Vásquez, M. & Vega Plasencia (2016) en su investigación “Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la Empresa Consermet SAC, distrito de Huanchaco, año 2016”. El diseño fue explicativo causal, los métodos que se manejaron en la elaboración de fichas fueron la observación y análisis documental. Señalaron que las cuentas por cobrar tienen una rotación de 7.54 veces en el periodo con respecto al nivel de las ventas, eso quiere decir que el tiempo promedio de cobro logra rescatar las cuentas por cobrar aproximadamente

48 días. Se concluyó que la compañía no cuenta con procedimientos de créditos y cobranzas convenientes para el área de contabilidad.

Según Arias Muñoz & Lluen Tullume (2018) en su investigación “Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la compañía Inversiones khalid SAC. periodo 2017”. Realizó una investigación mixta, documental y práctica, el diseño fue no experimental, bajo un enfoque descriptivo. Determinaron que la gestión financiera no evalúa o cuantifica los resultados, asimismo no tiene una medición de la gestión de cuentas por cobrar. Como recomendación se precisó que el departamento de créditos y cobranzas tiene que evaluar los resultados, para contar con reportes que accedan a realizar comparaciones y ver el grado de cambio en la empresa y revisar periódicamente el nivel de liquidez.

Liñan, B & Mora, G (2018) en su tesis “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en los años 2015 al 2017 de la “Institución Educativa Particular Amauta SAC, Chimbote”. El tipo de investigación fue cuantitativo, de diseño correlacional, como resultado aplicó el ratio de rotación de cartera teniendo una rotación de 1.08 veces al año teniendo así un ingreso de efectivo cada 332 días. Este problema sobrellevo a la compañía no poder efectuar con sus compromisos de pago, que se evidenció al realizar el ratio de cuentas por pagar en último periodo realizó sus pagos pendientes cada 2.88 veces al año, indica cada 125 días hizo frente a sus compromisos por no contar con liquidez. Como recomendación la empresa debe tener personales capacitados que se dediquen a las cobranzas y tengan conocimientos contables, para realizar el análisis y verificar periódicamente las cuentas por cobrar.

Araucano Cruz (2019) en su tesis “Efecto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa Pc Tronic Soluciones E.I.R.L. –Huaraz, periodos 2017 - 2018”. Utilizó la investigación cualitativa, por su finalidad es intrínseco. Se logró como efecto que las cuentas por cobrar representaron 6.68% del total de los activos corrientes de la empresa, también se pudo notar que la prueba ácida fue 0.13 para los dos años, en ambos casos fueron menores a 1 y no lograron efectuar el pago de su deuda de corto plazo. Como conclusión se obtuvo que las cobranzas tienen un impacto en la liquidez de la entidad, porque no aplica acciones de cobranza a los clientes, por

esta razón los activos exigibles no se transforman en efectivo para que puedan cumplir con sus deudas.

Según Rojas Moreno, J. A (2018) en su trabajo de investigación “Gestión de Cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa de transportes Moreno Huerta SA, Cátac-2018”. Se realizó un enfoque mixto de diseño no experimental de tipo causal, se trabajó con la encuesta y el análisis documental. En sus deducciones se percibe que un 50% de los encuestados no están acorde con la gestión de cobranza, el 39% de la cobranza fue regular y un 11% fue óptima la cobranza. Finiquitó que el servicio de cobranza, trasciende en la insuficiencia de la liquidez, a causa de las dificultades que ocurren en la dirección de cuentas por cobrar. Como recomendación planteó a los directores de la Compañía, establecer políticas de crédito, cobranza y emplear acciones coordinadas para así certificar la cobranza en las fechas establecidas.

En cuanto a las bases teóricas se consideró las Normas Internacionales de Contabilidad NIC1 (2019) esta norma forma las bases para realizar los Estados Financieros, y atestiguar la comparabilidad de estos, impone requisitos para la presentación, reglas para establecer su orden y condiciones mínimas sobre su contenido.

Igualmente, las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF 7 (2019) tiene por objetivo revelar información que ayude a los beneficiarios apreciar la relevancia de los Instrumentos Financieros, el provecho de la empresa, la naturaleza y trascendencia de los riesgos procedentes que la empresa se haya arriesgado a lo largo del periodo.

Normas Internacionales de Información Financiera NIIF 9 (2019) argumenta sobre la información de los activos y pasivos, porque son útiles y relevantes para los beneficiarios y estimación de los importes, de tal manera que las cuentas por cobrar incorporan a la entidad derechos originados de ventas o servicios, donde se incluyen los escritos a clientes que reúnen haberes que han sido argumentados con comprobantes de pagos.

Para la explicación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales y liquidez, se procede a realizar las definiciones de las categorías, y así lograr entender los términos de la investigación.

(Amat, 2008) Argumenta que el ciclo de caja es el tiempo promedio que ocurre desde la compra de la mercancía hasta el regreso del dinero a la caja de la empresa desde el primer instante que se hace un gasto hasta el momento que se recobra dicho dinero, además es muy significativo tener en cuenta que dentro de este ciclo se incluye igualmente el período que tarda en pagar a los proveedores, asimismo cuenta con una fórmula para poder calcular el ciclo de caja y es la siguiente:

Ciclo de caja = (Días de inventario + Período de cobro) – periodo de pago

En primer lugar, los días de inventario nos indica en cuanto tiempo la empresa convierte su reserva de mercaderías en ventas. El tiempo de cobro son las jornadas que invierte la empresa para cobrar la venta. Finalmente, el tiempo de pago se trata cuánto tiempo invierte la empresa en pagar sus obligaciones.

Nogueira D, Medina A, Hernandez A & Comas R. (2017) Señala que la Gestión logra una mayor relevancia en los últimos años, entre otros motivos por su participación para la expansión, búsqueda, control estratégico de las empresas. Al no ser ajustada a los indicadores económicos, la extensión monetaria conserva su rol demostrativo en la gestión, con el propósito de obtener las estrategias efectivas.

(Rachunkowości Teoretyczne, 2013) Indica que la gestión de las cuentas por cobrar tiene por objetivo clasificar y extender la pertenencia y disminuir la inseguridad de una crisis de liquidez y ventas, con una dirección óptima de categorías que son las políticas de crédito y estrategias de cobro.

Según (chun Yang, Zhou, & Bowen, 2017) las cuentas por cobrar son cobros exigibles que realiza de la compañía a su cliente y el componentes más significativo para el avance de la economía de mercado, asimismo la cantidad de cuentas por cobrar se mantiene es una tendencia al alza cada periodo, ya que siguen aumentando en los activos corrientes, cuando el total de las cuentas por cobrar ocupan los fondos operativos.

La gestión de cuentas por cobrar significa el crédito que brinda la entidad a sus compradores, tiene como finalidad sistematizar eficazmente el crédito concedido a los consumidores con el fin de lograr los objetivos con el mayor rendimiento probable (Kohler Detlev, 2014).

Las cuentas por cobrar comerciales – terceros argumenta que las comisiones de cobro provienen de las ventas que ejecuta la compañía en conocimiento de su objetivo de negocio, las cuales es el crédito brindado por ventas o prestaciones de servicios (Zavala Ayala, 2014).

(Diario Gestión, 2013) Menciona que es trascendental tanto para la empresa como para los accionistas saber si los patrimonios están siendo utilizados apropiadamente, de tal manera se les pueda otorgar a los acreedores créditos con los patrimonios que tiene la empresa y permitir resolver sobre la capacidad de obligaciones, asimismo la rotación tanto de inventarios, como de cuentas por cobrar, y poder cumplir con las deudas.

Las cuentas por cobrar son recursos fiscalizados por la compañía efecto de acontecimientos ocurridos, que la compañía espera lograr beneficios económicos futuros (Revista & Finanzas, 2019).

Por otro lado las cuentas por cobrar establecen el crédito que la entidad otorga a los consumidores a través de una cuenta en el trayecto de un negocio, como efecto de la cancelación de productos, teniendo como objetivo conservar a los compradores actuales y atraer nuevos compradores (González, 2020).

(Nava Rosillón, 2009) Indica que en este momento el transcurso de innovación que trae progresos tecnológicos en el desarrollo económico de muchas compañías, obstaculiza la estabilidad y la mejora de los negocios. Las exigencias afectan a las unidades comerciales para tramitar sus recursos financieros de manera apropiada, para tomar decisiones conforme los objetivos de la compañía.

Las cuentas por cobrar comerciales representan aquellas obligaciones de cobranza donde la organización tiene pendiente de cobro, estas cuentas se muestran en los Estados Financieros situado en el activo corriente o el activo no corriente depende al tiempo donde se establece el cobro (Chong, Chávez Passano, Quevedo Alejos, & Miguel, 2011).

El sector comercial de crédito es una forma primordial de incentivar las ventas, donde se consigue más ingresos a las compañías, asimismo crea un aumento en las cuentas por cobrar, y es importante para el financiamiento, precisar unas políticas de créditos y cobranzas eficientemente que seleccionen a los buenos compradores, aquellos logran grandes bienes y los cancelan conforme a lo acordado (Izar Landeta & Ynzunza Cortes, 2017).

La correlación entre las ventas y los créditos, es que pueden ofrecen información precisa de las condiciones de los compradores mediante políticas de créditos oportunas para atraer nuevos consumidores, lo cual destacan el interés en los ejecutivos de la empresa priorizando la buena correlación entre ambas funciones (Behner, Perez, Smith, & Varuolo, 2015).

Las políticas de créditos son procedimientos planeados y previstos con el fin de lograr una cobranza eficiente, por ello se debe afirmar la cobranza y así reducir las mermas, para lograr el propósito se requiere regular un pago rápido. Las etapas frecuentes de cobros son: recordar, exigir e insistir que ayudarán a optimizar y recobrar la cartera de forma eficientemente y obtener cobranzas más seguras (Canales Ayala & Hernández Del Cid, 2015).

(Josefa Esther, 2017) Menciona que las compañías ajustan sus políticas de crédito que muestran las comercializaciones durante el período, conserva una moderación en la liquidez, asimismo para conseguir conservar un lugar en el mercado, brindan a los consumidores las excelentes ofertas y diversas formas de pago, avalando conservar la cartera de clientes y atraer nuevos consumidores. Por tal motivo impedir ampliar la morosidad que afecta la liquidez y el incumplimiento de los compromisos a corto plazo.

Según (Morales Castro & Arturo, 2014) la autorización de créditos hace que una sociedad desarrolle sus ventas, para que los clientes se animen a comprar si la manera de pago es a crédito en un tiempo prudentemente largo.

(Morales Castro & Arturo, 2014) Argumenta tres métodos que deben ser autorizados al momento de otorgar créditos y son: los métodos de las 5 C: procedimiento de contenido financiero y análisis discriminante. El método de las 5 C, es manejado para determinar el nivel de riesgo que puede presentar el

interesado del crédito. La primera C determina la calidad moral del cliente y la capacidad administrativa para realizar un análisis de riesgo del deudor. La segunda C capacidad de pago histórica, que es evaluar el perfil historial de crédito del cliente, si tiene los recursos financieros para efectuar con sus débitos. La tercera C capacidad de endeudamiento, que es determina si el consumidor tiene bienes que puedan ser usados para pagar su deuda. La cuarta C condiciones macroeconómicas, que es analizar las condiciones en conjunto del entorno. Quinta C capacidad de pago programada, estudia la posibilidad que tiene el consumidor para crear efectivo en un tiempo determinado donde le permita cumplir sus compromisos financieros.

Las obligaciones de cobranza comerciales son derechos exigibles para la empresa que, llegados al instante del cobro, recibirá efectivo. Un aspecto muy importante es ejecutar la cobranza de la venta, de tal forma que la empresa otorga a sus clientes una determinada fecha para su pago a partir de la entrega de la misma. (Brito, 2013).

(Levy Haime, 2012) Indica que las políticas de cobranzas se utilizan para constituir formas e instrucciones, con el fin de generar la cobranza de los créditos que se concede a los compradores con la intención de facilitar y hacer la cobranza. Estas políticas se deben aplicar con el propósito lograr originar un flujo de crédito y cobranzas; asimismo otorgar los créditos a plazos moderados según los tipos de consumidores y los gastos que se aplicarán en los cobros a desarrollarse logrando un beneficio para la empresa.

Según (Morales Castro & Arturo, 2014) se utiliza las habilidades de cobro para negociar el grado de desempeño del consumidor en las cancelaciones, son las siguientes: Normal: se efectúa a través del estado de cuenta donde se brinda las informaciones al comprador sobre el progreso de su crédito. Preventiva: se comunica al consumidor sobre el plazo de su cuota, en este suceso constantemente se efectuará la gestión adelantada del tiempo de terminación y la técnica que se utiliza para notificar al consumidor ya sea mediante llamada o enviando un correo propio del cliente. Administrativa de 1 a 15 días: este cobro se empleará cuando ha

vencido la bolsa de compradores y no se ha verificado previamente. Domiciliaria de 15 a 30 días: esta dirección se efectúa cuando el consumidor no paga su cuota en el tiempo acordado de la cancelación. Extrajudicial de 31 a 50 días: el tipo de cobro es realizada cuando hay fraccionamiento y la gestión de cobranza no consiguen buenos resultados.

(Peñaherrera Larena & Menéndez Davila, 2019) La cobranza suele ser dificultosa por ello que se debe avalar una mejor inspección dentro del área, es obligatorio establecer datos que proporcionen el control como, por ejemplo: la antigüedad de los clientes y la información diario de cobros, cabe reiterar la revisión de las cobranzas es importe dentro de la entidad para una mejor liquidez en la entidad. El representante del departamento de cobranzas debe analizar regularmente las facturas y compararlas con el registro en libros; para que consideren los saldos aplazados de cobro a los consumidores que no han cancelado.

Según (Madura, 2007) los tipos de cobranza son: cobranza prejudicial también conocida como preventiva, la cobranza prejudicial debería ser el primer paso para realizar una cobranza. Consiste en hacer recordatorios a los deudores previos a la fecha de vencimiento. Para que tengan conocimiento de la deuda actual. Cobranza extrajudicial esta se inicia 21 días después de la deuda vencida y se utilizan llamadas, cartas de aviso e incluso visitas al domicilio del deudor. Es significativo señalar que en esta etapa de la cobranza se puede llegar a un arreglo y estipular fechas de pago. Es trascendental mencionar que la cobranza extrajudicial no tiene la facultad de involucrarse dentro de la vida personal del deudor ni realizar embargos, por lo que hay que utilizar métodos que no resulten invasivos. Cobranza judicial se considera la etapa final, pues se presenta una demanda para obligar a pagar lo acordado, ocurre 90 días posteriores al vencimiento de la deuda y el deudor es notificado legalmente. La desventaja de llegar a la cobranza judicial es que se efectúa un juicio, y de no realizar el pago se puede proceder al embargo, retiro y remate de bienes.

Según (Amrita & Swapna, 2018) la liquidez de una empresa es muy significativo para saber si se efectúa los compromisos a corto plazo. Por lo tanto, afecta en gran medida las utilidades y alguna parte las ganancias que se dividirán

entre los accionistas, y es necesaria para la estabilidad, el crecimiento y la expansión del negocio a corto y largo plazo.

Según (Gitman & Zutter, 2012) la liquidez de una compañía representa la capacidad que tiene para cumplir con sus deudas a medida que alcancen su vencimiento.

(Saavedra Garcia, 2018) Indica que en los problemas más importantes de las empresas son por la falla de entrada a fuentes de financiamiento, dificultad que está relacionado con la falta de liquidez. Al no contar con recursos, manifiestan un bajo poder de contratación con los acreedores y bancos para requerir crédito; en efecto, insuficiente margen de diferenciación para contar con efectivo que les permita resolver sus operaciones.

Según (Nava Rosillpin, 2009) para una compañía tener liquidez significa efectuar con los compromisos a corto plazo y tener solvencia para contar con la capacidad que tiene la sociedad para cumplir sus deudas con los consumidores.

Según (Diario Gestión, 2012) menciona que el riesgo de liquidez es la imposibilidad para una empresa de disponer de patrimonios para hacer frente a sus compromisos de corto plazo, eso quiere decir que la empresa es insolvente y no cuenta con capital para hacer frente a sus obligaciones.

Según (Vasquez Tejos & Pape Larre, 2019) la medida de liquidez se puede definir como una aproximación de la variación en el precio, cuyo objetivo es determinar si una compañía capacitada en generar caja y transformar sus activos en liquidez.

El estado de situación financiera facilita información sobre los patrimonios que posee la sociedad para operar y efectuar con sus obligaciones. Esta información cuenta con una fecha de cierre, además muestra averiguaciones que accede a realizar un análisis de las mismas, consiste en instituir la estructura financiera y la liquidez de la compañía, asimismo los activos vienen a ser recursos que la sociedad ha logrado por operaciones pasadas, los cuales pueden fiscalizar, identificar y medir en términos monetarios y obtener de ellas un beneficio económico futuro. Los pasivos son adeudos que proceden de procedimientos ejecutadas en el pasado que son determinables y cuantificadas en términos

financieros y constituyen una salida futura de patrimonios, es decir, un pago que se ejecutará para desempeñar con dichas cuentas (Rodríguez Morales, 2013).

(Barnes, 2012) Menciona que los ratios financieros se utilizan para todo tipo de propósitos, estos incluyen la evaluación de la capacidad de una entidad para pagar sus obligaciones. Hay dos usos principales de los ratios financieros: El uso normativo tradicional de la medición de la relación de una empresa en comparación con una estándar y el uso positivo en la estimación de relaciones empíricas, generalmente con fines predictivos.

(Brealey, Myers, & Marcus, 2015) Señala que los ratios financieros permiten examinar la liquidez que tiene una compañía, el nivel de deudas a corto o largo plazo y finalmente el nivel de rentabilidad. Son indicadores que ayuda a los gerentes hacia un buen manejo de la empresa y a tomar de decisiones efectivas a corto plazo.

(Flores Soria, 2016) Menciona que el ratio de razón circulante es primordial para calcular la liquidez de la compañía, donde se muestra el equilibrio de las obligaciones, son ocultas por elementos del activo, cuya modificación en efectivo afecta cerca del vencimiento de las deudas. La razón Circulante calcula y señala la destreza que tiene la gerencia para cumplir sus compromisos a corto plazo.

$$\text{Razon Circulante} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

La razón rápida: establece los compromisos de la entidad a corto plazo, sirve para medir la liquidez ya que separa a las existencias y a los gastos cancelados por adelantado de razón que son gastos ya elaborados.

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corrientes}}$$

Ratio defensiva nos ayuda a determinar la capacidad que posee la entidad para manejar sus activos líquidos, sin necesidad de acudir a las ventas a corto plazo. Esto significa que a mayor ratio es más favorable para la organización, ya que posee una mayor capacidad de respuesta en el momento en que se le presenten imprevisto de pago sin necesidad de recurrir a las ventas (Bernal Domínguez, 2012).

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Ef. Equivalente de Efectivo (caja y bancos)}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Se considera solo efectivo y equivalente de efectivo, este indicador nos muestra el tiempo en el cual la entidad pueda ejecutar con sus activos sin acudir a sus flujos de ventas.

Según (Córdoba Padilla, 2012) los ratios de gestión sirven para la función de que tiene la compañía referente a las ventas al contado, las ventas generales, los cobros y la gestión de inventarios. Se forma de los siguientes ratios:

Ratio de rotación de cartera, mide en promedio cuánto tiempo tarda en cobrar a sus compradores y si la cantidad de cuentas a cobrar es superior a las ventas, donde figura que la sociedad tiene una acumulación de consumidores deudores, lo cual está perdiendo capacidad de pago.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio} * 360}{360}$$

La rotación de caja y bancos tiene una aproximación del dinero que hay en caja.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Caja y Bancos} * 360}{\text{Ventas}}$$

Rotación de activos totales mide las comercializaciones que realiza la organización por cada sol invertido.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Rotación de activo fijo es parecida al anterior ratio pero solo tiene en cuenta los activos fijos.

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

Es de tipo cualitativa (Reyes & Boente, 2018) indica que la investigación cualitativa tuvo como objetivo pocos casos, busca a fondo los problemas para comprender una empresa, se centran en mostrar el sentido y el significado de las acciones.

Hernández, Fernández & Baptista (2014) Las investigaciones cualitativas pueden desarrollarse mediante interrogaciones e hipótesis antes, durante o posteriormente de la recaudación y la investigación de los datos. Con reiteración, las acciones sirven para revelar cuáles son las interrogantes más significativas; y posteriormente, para mejorarlas y responderlas.

El diseño es interpretativo - estudio de caso, se trató, de indagar en profundidad el estudio, utilizando múltiples fuentes como la investigación, la representación y la razonabilidad, de los cuales no parte de un análisis estadístico sino por una observación temático y la investigación se realiza a una empresa fija.

Por su finalidad: El presente trabajo es intrínseco, según (Uribe Ortiz, 2004) es un tipo de estudio que tiene por objetivo comprender los fenómenos generales de un solo caso o una sola empresa. Se examinó en cuanto a la investigación de caso y dar a conocer con respecto a la gestión de cuentas por cobra.

Por la unidad de análisis: Es de caso único, porque va a tener una sola unidad de análisis donde el estudio se realizó en la empresa Lucerito E. I. R. L.

Por el tipo de datos recolectados: Es tipo mixto, Hernández, Fernández & Baptista L (2014) se realizó la recaudación de datos en los ambientes comunes y cotidianos de los colaboradores o unidades de análisis (cuestionarios y análisis documental).

Según su alcance: Hernandez S, Fernandez S & Baptista L. (2014) es explicativo, responde por los orígenes de los sucesos, fenómenos físicos o

sociales. Se centró en expresar como ocurren los hechos, las circunstancias en que se revela y la relación entre dos o más variables.

Por su temporalidad: Es transversal o transeccional, (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) recogió los datos en un solo momento y periodo, describe las variables y examina el suceso e interrogación de un tiempo determinado.

### **3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística**

- Gestión de cuentas por cobrar comerciales
  - Ciclo de caja
  - Venta al crédito
  - Rotación de cuentas por cobrar
- Cartera de cuentas por cobrar
  - Ratios de gestión
  - Tipos de cobranza
  - Técnicas de cobranza
  - Políticas de cobranza
- Liquidez
  - Ratio de liquidez corriente.
  - Ratio de Prueba ácida.
  - Ratio de prueba defensiva

### **3.3. Escenario de estudio**

La investigación tuvo como escenario a la Empresa Lucerito EIRL, ubicada en el Jr. 13 de diciembre Nro. 319 Huaraz – Huaraz – Ancash, realiza compra y venta de productos de primera necesidad.

### **3.4. Participantes**

Para la investigación se consideró las siguientes unidades de análisis:

**Unidad de análisis N°1:** Documentos contables de cuentas por cobrar de la Empresa Lucerito EIRL. Huaraz - *periodos*, 2017 – 2018.

**Unidad de análisis N°2:** Estado de Situación Financiera de la Empresa Lucerito EIRL. Huaraz - *Periodos*, 2017 – 2018.

**Unidad de análisis N°3:** Estado de Resultados Financieros de la empresa Empresa Lucerito EIRL. Huaraz - periodos, 2017 – 2018.

### 3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Determina los objetivos proyectados de la investigación, se utilizó técnicas de recolección de datos, análisis documental y como instrumentos la ficha de análisis documental, el Estados de Situación Financiera, Estado de Resultado y Registro de Ventas de los cuales permitieron obtener información sobre los procesos contables, además de determinar la liquidez de la empresa. Para realizar la recolección de datos, el instrumento utilizado fue entrevista, análisis documental y la guía de análisis documental (registros, hallazgos). Las muestras que se utilizaron fueron conceptos teóricos y no se buscó generalizar los resultados.

#### Tabla 1

De especialistas

<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>VALIDACION</b>
GUÍA DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE	Dr. C.P.C Jauregui Flores Cesar Moises Dra. C.P.C. Maribel Mucha Paitán Dra. Adm. Moore Torres Rosa Karol.

*Nota. Elaboración propia.*

#### Ficha Técnica

En este documento refleja la metodología y el proceso que se ha seguido para ejecutar un estudio. La ficha técnica es un documento que describe las características principales, la composición y las aplicaciones de la investigación, aportando información detallada sobre los aspectos del mismo según (Luque Giraldez, 2019).

**Tabla 2**

Ficha técnica del instrumento: Guía de entrevista

FICHA TÉCNICA	
Categoría	Gestión de cuentas por cobrar - Liquidez
Técnica	Entrevista
Instrumentos	Guía de entrevista
Fuentes	Gerente
Nombre	Gestión de cuentas por cobrar y liquidez
Autores	Escudero Rios Evelyn victoria. Huaranga Oscategui Angel Godofredo.
Año	2020
Extensión	Consta de 10 items
Correspondencia	Los ítems del instrumento son: 10 respecto a las sub categorías que son: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta al crédito</li> <li>• Rotación de cuentas por cobrar</li> <li>• Tipos de cobranza</li> <li>• Técnicas de cobranza</li> <li>• Políticas de cobranza</li> </ul> Para medir las categoría cuentas por cobrar y liquidez aquí se coloca el nombre de la categoría
Duración	10 a 15 minutos por cada persona
Aplicación	Un especialista Gerente de la empresa lucerito
Administración	Sola una vez

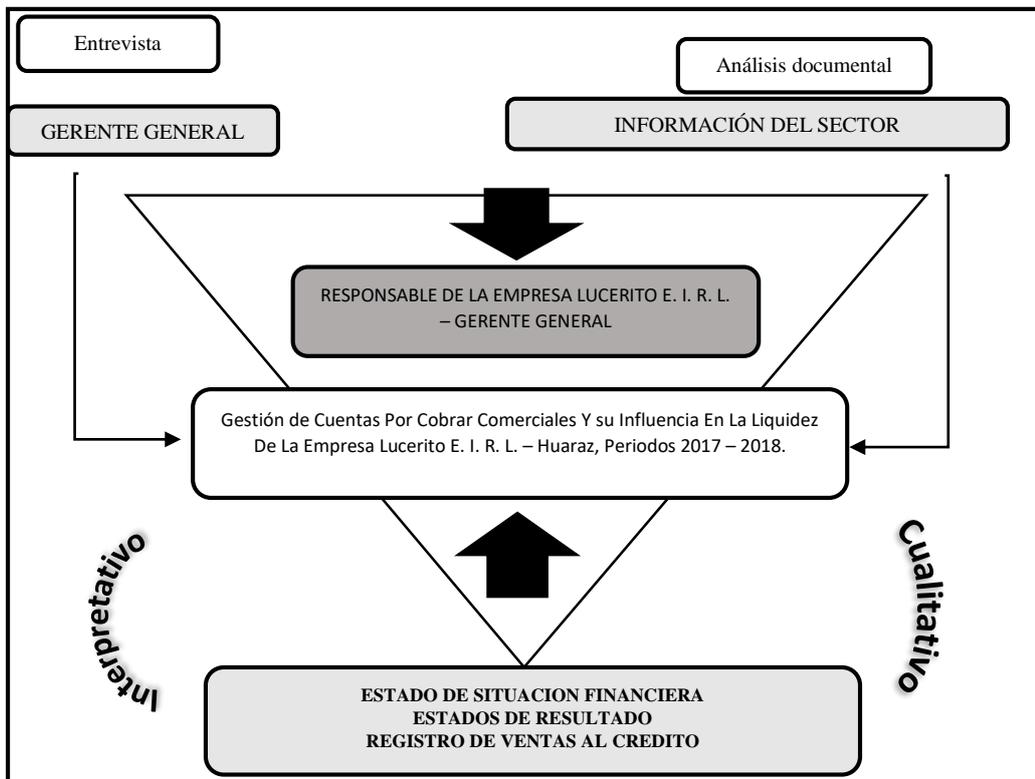
*Fuente elaboración propia*

### 3.6. Procedimientos

En el desarrollo del trabajo de investigación empleó los siguientes procedimientos:

- Solicitud para poder realizar el cuestionario (entrevista al Contador y al Gerente General de la Empresa).
- Solicitud de petición de los Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados, Registro de Ventas al crédito.
- Análisis de los Estados Financieros según la NIC 1 y la NIIF 7.
- Análisis del resultado de la entrevista, realizado a Contador y al gerente general.
- Análisis de las documentaciones que aparecen en los Estados Financieros, mediante los indicadores financieros, análisis vertical y horizontal.

**Figura 1**  
Triangulación



Fuente: Los responsables de la Empresa Lucerito E. I. R. L.

Elaboración propia.

La triangulación se realizó, tal como se señala a continuación:

- Triangulación global de instrumentos: este proceso se realizó al momento de efectuarse el cruce de información en base a la aplicación de los instrumentos utilizados en la presente investigación tales como la entrevista y el análisis documental.
- Triangulación de los sujetos: se desarrolló este proceso con el único fin de buscar consistencia de los datos recabados sobre el tema de investigación, a partir de los sujetos estudiados, como entrevista al gerente, análisis documental Estado de situación financiera, estado de resultados y registro de venta al crédito.

La triangulación es la composición de muchas hipótesis, fuentes de datos, también es el uso de al menos dos métodos ya sea cualitativo o cuantitativo, para direccionar el inconveniente cuando el método es inconveniente, se usa para asegurar que se toma una acercamiento más coherente en la solución del problema (Vasilachis Gialdino, 2018)

La combinación de instrumentos aplicados en la presente investigación y los sujetos gerente, información del sector, estado de situación financiera, estados de resultado, registro de ventas al crédito de la empresa Lucerito EIRL, permitieron la obtención de los resultados y la realidad percibida de la investigación.

### **3.7. Rigor científico**

La información ofrecida por parte de la empresa no fue manipulada ni alterada por ningún motivo por parte de los investigadores obedeciendo los principios de confidencialidad, respeto y transparencia.

En el presente trabajo de investigación se empleó el rigor científico, abarcando las teorías desarrolladas sobre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de autores más connotados, para poder generar el rigor científico se somete a validez de rigor por asesores expertos en el tema y la metodóloga; que sirvió para dar confiabilidad y lógica al desarrollo del trabajo de investigación.

**Transferibilidad** se desarrollan los resultados del estudio a otras poblaciones. Muestran que se trata de examinar qué tanto se ajustan los resultados con otro contexto. En la investigación cualitativa la entrevista establece si pueden transferir los hallazgos a un contexto diferente del estudio. Para ello se describe el lugar y las características donde el fenómeno fue estudiado. (Castillo, 2003)

**Dependencia** se define como la estrategia a seguir para conseguir la estabilidad de los resultados, de tal modo llegar a los mismos resultados desde una información similar (Ruiz Olabuénaga, 2012).

**Confirmabilidad** se busca que los datos de información recopilada por el investigador que realizó el proyecto, sea confirmada por investigadores. Asimismo, y con respecto a las conclusiones, obtenidas de los datos recopilados, también es necesario que estas puedan ser corroboradas por investigadores diferentes como objetivo es minimizar los riesgos derivados de las actividades del investigador (Ruiz Olabuénaga, 2012).

**La credibilidad** las deducciones de una investigación que son verdaderas, para los sujetos estudiados y los que han estado en contacto con la investigación. (Castillo, 2003).

**Audibilidades** accede que otro investigador inspeccione las fichas y pueda llegar a conclusiones iguales o similares a las del investigador original siempre y cuando tengan perspectivas afines (Castillo, 2003).

### **3.8. Método de análisis de datos**

Es interpretativo, ya que los datos recolectados fueron analizados e interpretados a detalle según la realidad de la empresa, mediante la ficha de análisis documental y el cuestionario, que son los instrumentos que nos ayudaron a llegar a los objetivos planteados.

### **3.9. Aspectos éticos**

- Se tuvo en cuenta los principios éticos y valores que mencionamos a continuación:
- Principios de confidencialidad: La totalidad de datos recolectados se emplearán de manera objetiva y con el fin de realizar el análisis de la investigación, la información no se expondrá a personas ajenas al desarrollo.
- Principio de confiabilidad: No se alterarán las informaciones recolectadas, la información será expuesta de acuerdo a los resultados del instrumento.
- Respeto a la persona humana: No se someterán a juicios subjetivos las perspectivas de cada encuestado, pensamientos y conocimientos de carácter empresarial, dicha investigación busca la prosperidad de la población y de los propietarios de la empresa.
- Veracidad de la información y datos: Consignarán datos efectivos, que correspondan al contexto. Las informaciones recopiladas se presentarán tal cual corresponden, sin ser alterados.
- Respeto de la propiedad intelectual: Las teorías que son las fuentes de la investigación, serán referenciadas, consignando al autor o autores, se respetará la posesión de los autores.

## **IV. RESULTADOS**

### **4.1 Desarrollo integral de un caso práctico**

A través del desarrollo del caso se dará a conocer cómo influye las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa lucerito EIRL – Huaraz.

#### **Reseña Histórica**

La empresa Lucerito E. I. R. L. dedicada a la compra y venta de productos de primera necesidad formada como entidad Individual de Responsabilidad Limitada, provincia de la ciudad de Huaraz. Fue inscrita a los registros públicos el 05 de abril del año 2000 e inicio sus actividades el 12 de julio del año 2000.

Se encuentra registrado en la SUNAT con el número de RUC 20488282132, con domicilio Fiscal Jr. 13 de diciembre N°319 Ancash – Huaraz – Huaraz. La empresa se halla en el régimen de tercera categoría del impuesto a la renta (I. R.) y en el régimen general de renta.

#### **Misión**

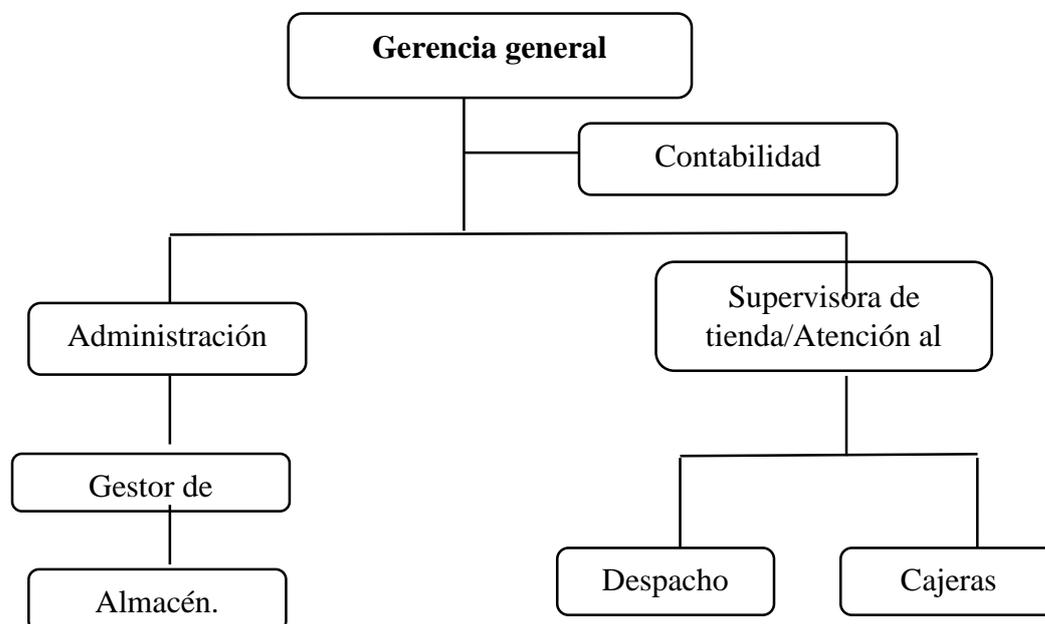
“Es brindar soluciones eficientes a las personas con productos de calidad que se ajusten a cada una de sus necesidades y así poder ser siempre su primera opción”.

#### **Visión**

“Ser reconocidos como la empresa líder en ventas, convirtiéndose en la primera alternativa de compra de la región Ancash”.

## Organigrama

Figura 2 Organigrama estructural de la empresa Lucerito E.I.R.L.



*Fuente: Manual de Organización y Funciones elaboración Propia*

### 4.2 Determinación de objetivo general y específicos

*Analizar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018.*

A continuación, se va a responder el objetivo general, utilizando la entrevista, el análisis de los estados financieros y el análisis documental a los registros de ventas de la empresa. Teniendo los siguientes resultados:

En la entrevista realizada al Gerente de la empresa, mencionó que, en relación a las cuentas por cobrar, que muchas de estas no se cobran a tiempo y en los plazos establecidos, esto debido a la falta de comunicación oportuna que hay entre el gerente, los clientes y el contador, quien otorga más días a los clientes para realizar sus pagos, perjudicando la liquidez de la empresa.

## **Análisis de cuestionario de entrevista, realizado al gerente de la empresa**

**Tabla 3**

Análisis de la entrevista

ITEMS	RESPUESTA	HALLAZGO	CAUSA
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un departamento de cobranza?	No, porque nuestra empresa no cumplen con políticas de cobranza establecidos dentro de la empresa	Lo maneja el Gerente de la empresa.	El atraso en el cobro de sus cuentas por cobrar, se debe esencialmente a problemas internos originados en todos los niveles de la organización, no con esto se quiera decir que el cliente esté exento de culpa (Calderón Bandera, 2015)
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un programa informático para registrar las cuentas por cobrar?	No, porque no contamos con un software actualizado para realizar los registros de las cuentas por cobrar	No cuentan con sistema en específico para realizar las cobranza	Sistema de cobranza estable a ser el proceso administrativo que tiene por objeto recuperar el importe de las ventas den la fecha de vencimiento y del cual dependen los ingresos de las empresas (Montaño, 2016)
¿Existe registros auxiliares para las cuentas por cobrar?	Si, ya que hay registros pero no tienen ninguna validez ya que son simples notas de crédito	Los registros que realizan dentro de la empresa son simples notas de crédito	Son derechos que favorece a la empresa que provienen de las operaciones normales, deben ser canceladas en el siguiente ejercicio económico, suelen estar resguardadas por facturas, notas de entrega u otros documentos (Catacora, 2015)
¿Se preparan mensualmente informes de las cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?	No, porque contamos con registros de créditos y carecemos del área de cobranza	No cuentas con área de cobranza	El área de cobranza supervisa que los plazos de pago se cumplan y cuando toma medidas para gestionar el pago lo antes posible (Ramirez Montece, 2016)
¿Las ventas al crédito son revisados periódicamente?	No, ya que a los compradores les facilitamos un plazo para que realicen sus pagos	No, porque tienen que realizar el paga para que se les pueda otorgar otro crédito	Las cuentas por cobrar establecen el crédito que la entidad otorga a sus clientes a través de una cuenta en el trayecto de un negocio, como efecto de la entrega de

			productos, teniendo como objetivo conservar a los compradores actuales y atraer nuevos compradores (González, 2020).
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con procedimientos de crédito?	Si, Contamos con los procedimientos pero no se toman en cuenta para otorgar el crédito	No se realizan adecuados procedimientos de cobranza	Las políticas de créditos son procedimientos que deben ser planeados y previstos con el fin de lograr una cobranza eficaz, por ello se debe certificar la cobranza y así reducir las mermas. (Canales Ayala & Hernández Del Cid, 2015).
¿Se concede el crédito de mercaderías a los consumidores que tienen saldos pendientes?	No brindamos créditos a aquellas personas que tienen saldos pendientes solo en caso que sea algún familiar o conocido	Los créditos son brindados específicamente a clientes continuos	La autorización de créditos hace que una compañía aumente sus ventas, para que los clientes se animen a comprar si la manera de pago es a crédito en un tiempo prudentemente largo. (Morales Castro & Arturo, 2014)
¿Existe una vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos y cobranzas?	No, porque no se cumplen con las políticas de crédito y cobranza en nuestra empresa	No se cuenta con un área de cobranza para realizar dichos procedimientos	Las obligaciones de cobranza comerciales son derechos exigibles para la empresa que, llegados al instante del cobro, recibirá efectivo. Un aspecto muy importante es ejecutar la cobranza de la venta, de tal forma que la empresa otorga a sus clientes una determinada fecha para su pago a

			partir de la entrega de la misma. (Brito, 2013).
¿El cliente recibe notificaciones del valor a pagar antes de la fecha de pago?	No, solo realizamos llamadas pero los deudores no realizan el pago en el plazo establecido	Solo se realizan llamadas telefónicas a los clientes que tienen deudas vencidas	La cobranza suele ser dificultosa por ello que se debe avalar una mejor inspección dentro del área, es obligatorio establecer datos que proporcionen el control como, por ejemplo: la antigüedad de los clientes y la información diario de cobros. (Peñaherrera Larena & Menéndez Davila, 2019)
¿La empresa Lucerito E.I.R.L. aplica los tipos de cobranza a los deudores?	No, porque no tenemos el conocimiento de los tipos de cobranza solo lo hacemos nuestra cobranza de forma telefónica	Las cobranzas por lo general son personales	Se utiliza las estrategias de cobro para negociar el grado de desempeño del consumidor en las cancelaciones, y son las siguientes: Normal, Preventiva, Administrativa, Domiciliaria y Extrajudicial. (Morales Castro & Arturo, 2014)

Al realizar la entrevista se pudo observar que la empresa Lucerito EIRL, tiene un registro anual de las ventas al crédito, pero no lo ejecutan, también no realizan ninguna evaluación al cliente para brindar un crédito, tampoco no cuenta con un cronograma y políticas de cobranza. Con respecto a los ratios financieros no realizan ningún análisis de los ratios financieros.

**Tabla 4**

*Análisis de ratios financieros: Ratios de liquidez*

<b>RATIOS DE LIQUIDEZ</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Activo Corriente	S/. 382,150.00	S/. 353,233.40
Inventarios	S/. 75,800.00	S/. 65,000.00
Pasivo Corriente	S/. 500,889.05	S/. 522,145.00
<b>Prueba ácida</b>	<b>0.611612492</b>	<b>0.5520232</b>

<b>RATIOS DE LIQUIDEZ</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Caja y banco	S/.102,600.00	S/. 80,456.00
Pasivo Corriente	S/. 500,889.05	S/. 522,140.00
<b>Prueba defensiva</b>	<b>0.204835781</b>	<b>0.1540889</b>

*Fuente: Estado de Situación Financiera de Empresa Lucerito EIRL. Periodos, 2017 - 2018  
Elaboración Propia*

En el año 2017, realizando un análisis vertical las cuentas por cobrar representaron el 17% del total de los activos corrientes de la empresa, para ese mismo año se pudo notar que la prueba ácida fue de 0.61 y para el año 2018 fue 0.55, en ambos casos fueron menores a 1 no pudiendo cumplir con la deuda de corto plazo. Al realizar la Prueba Defensiva, nos indica la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas, teniendo en cuenta solo el efectivo equivalente de efectivo (Caja y Bancos), encontramos que la empresa no está en la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo ya que la prueba defensiva es 0.2048.

En el año 2018, haciendo un análisis vertical las cuentas por cobrar representaron el 15% del total de los activos corrientes de la empresa, para este año la Prueba Ácida nos da un resultado de 0.55202, lo que indica que por cada S/.1 de deuda que tiene a corto plazo no pudo pagar sus compromisos.

Mediante el análisis la Prueba Defensiva es 0.1540889, se puede determinar que la empresa no está en capacidad de pagar sus deudas a corto plazo.

Por lo que podemos concluir que mientras se incrementan las cuentas por cobrar y las demás cuentas se mantengan constantes, estas afectarán de manera negativa a la liquidez de la empresa.

### Determinación del Objetivo Especifico N°1

*Analizar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la empresa Lucerito EIRL. – Huaraz – periodos, 2017–2018.*

Teniendo como resultado de segundo instrumento “análisis documental”, en las siguientes tablas encontramos los resultados recopilados de los estados financieros mediante los ratios, para analizar el ciclo de caja de la compañía. Se tiene en la siguiente tabla 5.

**Tabla 5**

*Análisis Documental: Rotación de inventarios*

Rotación de inventarios (EPI)	=	costo de ventas	156,000.00	veces	Días de inventario	360.00	
		inventario (promedio)	70,400.00	2.22		2.22	162 días
inventario promedio		I. inicial + I. final / 2	70,400.00				

Fuente: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado 2017-2018

Elaboración Propia

En términos generales, este índice nos indica que se compraron y vendieron las mercaderías 2.22 veces durante el periodo, significa que en promedio se mantuvieron los inventarios en la entidad o el stock. Por lo tanto, la rotación de inventarios es de 162 días, por lo general las mercaderías permanecieron inmóviles durante un promedio de 162 días antes de ser vendidas, y eso determinó que la mayoría de las comercializaciones fueron a crédito. Y así perjudicando su liquidez de la entidad.

**Tabla 6**

*Análisis Documental: Rotación de Cuentas por Cobrar*

Rotación de cuentas por cobrar =	$\frac{\text{Ingreso total (crédito)}}{\text{cuentas por cobrar (promedio)}}$	$\frac{159,950.00}{122,938.50}$	veces	Días de cartera	$\frac{360.00}{1.30}$	276 días
<b>(PPC)</b>			1.30			
inventario promedio	I. inicial + I. final / 2				122,938.50	
Días de ciclo de operación	438		días			

Fuente: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado 2017-2018

Elaboración Propia

Nos indica que la cuenta de cobranza tiene una rotación de 1.30 veces por periodo, y el periodo de cobranza, nos indica que los clientes tardaron un promedio de 276 días para pagar las deudas a la entidad.

**Tabla 7**

*Análisis Documental: Rotación de cuentas por pagar*

rotación de cuentas por pagar =	$\frac{\text{compras netas (crédito)}}{\text{promedio de cuentas por pagar}}$	$\frac{428,953.60}{320,394.50}$	Veces	días de cx pagar	$\frac{365.00}{1.34}$	272 días
<b>(PPP)</b>			1.34			
inventario promedio	I. inicial + I. final / 2				320,394.50	

Fuente: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado 2017-2018

Elaboración Propia

Por lo tanto, así mismo nos indica que transcurrieron un promedio de 272 días antes que se paguen las deudas.

Para calcular el ciclo de efectivo se utilizó la siguiente formula:

<b>Ciclo De Conversión De Efectivo = Días Promedio De Inventario (DPPI) + Días Promedio De Cobranza (DPC) - Días Promedio De Pago ( DPP)</b>						
1 CCE	=	EPI + PPC - PPP	162	276	272	166 DÍAS

Fuente: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado 2017-2018

Elaboración Propia

Se determinó mediante los indicadores financieros analizados un promedio de existencias que venden al crédito de 1622 días, la recuperación de las cuentas por cobrar, se realizaron en los 276 días, y las cuentas por pagar a los proveedores se efectuó en los 272 días, posteriormente teniendo un ciclo de caja de 166 días; por lo tanto, será necesario reformar las rotaciones de inventario y cuentas por cobrar, para cumplir con las obligaciones que tiene la empresa a corto plazo, se debe analizar las políticas de compras y ventas al crédito.

## Determinación del Objetivo Especifico N° 2

*Evaluar la calidad de cartera de cuentas por cobrar de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz - periodos, 2017 – 2018.*

Para dar respuesta al objetivo N°2 se contrastó el análisis documental de las cuentas por cobrar comerciales.

**Tabla 8***Análisis de notas de cuentas por cobrar comerciales*

NOTA DE LAS CUENTAS POR COBRAR 2017									
N°	RUC	C/P	Series	N°	CONCEPTO	FECHA	MONTO TOTAL	FECHA A PAGAR	PAGO/NO PAGO
1	20602900348	FACTURA	001	397	VENTA DE MERCADERIA	02/01/2017	3,378.40	12/01/2017	NO PAGO
2	20526938535	FACTURA	002	400	VENTA DE MERCADERIA	05/01/2017	2,610.00	15/01/2017	NO PAGO
3	20605029401	FACTURA	002	426	VENTA DE MERCADERIA	15/01/2017	4,365.00	30/03/2017	NO PAGO
4	20530811001	FACTURA	002	428	VENTA DE MERCADERIA	29/01/2017	4,956.00	06/02/2017	NO PAGO
5	20571440173	FACTURA	002	431	VENTA DE MERCADERIA	31/01/2017	5,354.00	10/02/2017	NO PAGO
6	20603154682	FACTURA	002	438	VENTA DE MERCADERIA	05/02/2017	9,325.00	15/02/2017	NO PAGO
7	20533651594	FACTURA	002	439	VENTA DE MERCADERIA	08/02/2017	4,821.00	18/02/2017	NO PAGO
8	20533794514	FACTURA	003	502	VENTA DE MERCADERIA	14/02/2017	7,841.00	24/02/2017	NO PAGO
9	10436708179	FACTURA	003	509	VENTA DE MERCADERIA	17/02/2017	6,284.00	27/02/2017	NO PAGO
10	20510732074	FACTURA	003	520	VENTA DE MERCADERIA	20/02/2017	7,254.00	02/03/2017	NO PAGO
11	20604500215	FACTURA	003	527	VENTA DE MERCADERIA	06/03/2017	5,214.00	16/03/2017	NO PAGO
12	20602900348	FACTURA	003	530	VENTA DE MERCADERIA	06/05/2017	5,500.00	16/05/2017	NO PAGO
13	10316611511	FACTURA	003	534	VENTA DE MERCADERIA	07/07/2017	8,541.00	17/07/2017	NO PAGO
14	10407544736	FACTURA	003	537	VENTA DE MERCADERIA	08/09/2017	5,874.60	28/07/2017	NO PAGO
15	20602444792	FACTURA	003	541	VENTA DE MERCADERIA	18/10/2017	6,312.00	07/11/2017	NO PAGO
16	20533794514	FACTURA	003	543	VENTA DE MERCADERIA	22/10/2017	3,681.00	11/11/2017	NO PAGO
17	20533838589	FACTURA	003	548	VENTA DE MERCADERIA	11/11/2017	5,217.00	01/12/2017	NO PAGO
18	20602444792	FACTURA	003	552	VENTA DE MERCADERIA	12/11/2017	4,579.00	02/12/2017	NO PAGO
19	20408135355	FACTURA	003	557	VENTA DE MERCADERIA	15/12/2017	8,965.00	04/01/2018	NO PAGO
20	20602900348	FACTURA	003	559	VENTA DE MERCADERIA	20/12/2017	5,128.00	08/01/2018	NO PAGO
TOTAL							115,200.00		

*Fuente: Nota de cuentas por cobrar de la empresa. Elaboración propia*

En cuanto a la cartera de las cuentas por cobrar, se realizó una evaluación de los deudores, ya que en el periodo 2017 la empresa trabajó al crédito con 20 personas con un plazo a pagar de 10 días para los 5 meses que son: enero, febrero, marzo, mayo, julio y para los 4 meses restantes que son setiembre, octubre, noviembre y diciembre, trabajó con 20 días de plazo para poder pagar las mercaderías adquiridas por los compradores obteniendo como efecto un deficiente dirección de las cuentas por recaudar ya que los consumidores con cumplieron con los pagos.

**Tabla 9**

*Análisis de las notas de cuentas por cobrar*

NOTA DE LAS CUENTAS POR COBRAR 2018									
N°	RUC	C/P	Series	N°	CONCEPTO	FECHA	MONTO TOTAL	FECHA A PAGAR	PAGO/NO PAGO
1	10428423009	FACTURA	003	1154	VENTA DE MERCADERIA	02/01/2018	4,562.41	12/01/2018	NO PAGO
2	10258138746	FACTURA	003	1162	VENTA DE MERCADERIA	04/02/2018	5,684.00	14/02/2018	NO PAGO
3	10316265885	FACTURA	003	1168	VENTA DE MERCADERIA	22/02/2018	4,146.00	01/03/2018	NO PAGO
4	10456202956	FACTURA	003	1176	VENTA DE MERCADERIA	17/03/2018	6,984.41	27/03/2018	NO PAGO
5	10801085763	FACTURA	003	1172	VENTA DE MERCADERIA	25/03/2018	4,874.12	04/04/2018	NO PAGO
6	20408071799	FACTURA	003	1175	VENTA DE MERCADERIA	17/04/2018	3,998.81	27/04/2018	NO PAGO
7	10316069679	FACTURA	003	1181	VENTA DE MERCADERIA	26/04/2018	3,985.00	06/05/2018	NO PAGO
8	20601420873	FACTURA	003	1189	VENTA DE MERCADERIA	29/04/2018	4,887.80	09/05/2018	NO PAGO
9	10316547643	FACTURA	003	1193	VENTA DE MERCADERIA	06/05/2018	5,736.90	16/05/2018	NO PAGO
10	20526938535	FACTURA	003	1263	VENTA DE MERCADERIA	11/05/2018	3,269.28	21/05/2018	NO PAGO
11	10459317541	FACTURA	003	1285	VENTA DE MERCADERIA	19/05/2018	7,286.35	29/05/2018	NO PAGO
12	10316732009	FACTURA	003	1292	VENTA DE MERCADERIA	28/05/2018	8,647.69	07/05/2018	NO PAGO
13	10316790866	FACTURA	003	1348	VENTA DE MERCADERIA	03/06/2018	3,255.50	18/06/2018	NO PAGO
14	10440361108	FACTURA	003	1354	VENTA DE MERCADERIA	23/06/2018	6,151.98	08/07/2018	NO PAGO
15	10316158582	FACTURA	003	1367	VENTA DE MERCADERIA	28/06/2018	7,842.40	13/07/2018	NO PAGO
16	20571136857	FACTURA	003	1372	VENTA DE MERCADERIA	14/07/2018	6,352.85	29/07/2018	NO PAGO

17	20488249356	FACTURA	003	1396	VENTA DE MERCADERIA	26/07/2018	7,322.22	10/08/2018	NO PAGO
18	20601056161	FACTURA	003	1423	VENTA DE MERCADERIA	24/08/2018	4,265.90	08/09/2018	NO PAGO
19	20542135817	FACTURA	003	1468	VENTA DE MERCADERIA	31/08/2018	8,632.20	20/09/2018	NO PAGO
20	20602630995	FACTURA	003	1555	VENTA DE MERCADERIA	10/09/2018	3,965.50	01/10/2018	NO PAGO
21	20530547061	FACTURA	003	1569	VENTA DE MERCADERIA	18/10/2018	3,896.74	07/11/2018	NO PAGO
22	20571439086	FACTURA	003	1652	VENTA DE MERCADERIA	21/11/2018	6,132.24	11/12/2018	NO PAGO
23	20533806628	FACTURA	003	1765	VENTA DE MERCADERIA	22/12/2018	3,554.80	10/01/2019	NO PAGO
24	20602900348	FACTURA	003	2001	VENTA DE MERCADERIA	29/12/2018	5,241.90	18/01/2019	NO PAGO
TOTAL							130,677.00		

*Fuente: Nota de cuentas por cobrar de la empresa. Elaboración propia*

En cuanto a la cartera de las cuentas por cobrar, se realizó una evaluación de los deudores, ya que en el periodo 2018 la empresa trabajó al crédito con 24 clientes con un plazo a pagar de 10 días, para los 5 meses que son: enero, febrero, marzo, abril, mayo, para los 3 meses restantes que son junio, julio, agosto, con 15 días de plazo y para los 4 últimos meses que son setiembre, octubre, noviembre y diciembre, con un plazo de 20 días para que puedan pagar las mercaderías adquiridas por los compradores obteniendo como efecto una deficiente conducción de las cuentas por cobrar en las 3 formas de pago durante el año 2018 que son de 10 días, 15 días y 20 días, ya que los consumidores no pagaron en los plazos determinados.

### **Determinación del Objetivo Especifico N°3**

*Diagnosticar la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz periodos 2017 – 2018.*

Para lograr la respuesta del objetivo específico N°3: se utilizó el análisis documental de los ratios de liquidez.

**Tabla 10***Análisis de Ratios Financieros*

<b>RATIOS DE LIQUIDEZ</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Prueba Ácida	288,233.40	306,350.00	0.5520232	0.611612492
	522,140.00	500,889.05		
Prueba Defensiva	80,456.00	102,600.00	0.1540889	0.204835781
	522,140.00	500,889.05		
Capital de Trabajo	-168,906.60	-118,739.05	-168,907	-118,739

*Fuente: Estado de Situación financiera de la empresa. Elaboración propia*

En cuanto a la liquidez, se hizo un estudio de los ratios realizado a los Estados Financieros, teniendo los siguientes resultados:

Al realizar la prueba ácida indica que en el periodo 2017 tuvo un resultado de 0.6116 y en el periodo 2018 de 0.5520 no fue mayor a 1 por lo tanto esto quiere decir que por cada sol que debe la organización, dispone de 0.61 y 0.6 sol para pagarlo, significa que no estaría en condición de pagar sus compromisos.

Mediante el análisis la Prueba Defensiva para el periodo 2017 es 0.204835781 y para el periodo 2018 tuvo como resultado 0.1540889 logrando determinar que la compañía no está en cabida de pagar sus compromisos a corto plazo para ambos periodos.

La empresa no cuenta con capital de trabajo para seguir desarrollando sus actividades una vez que se pagan todos los pasivos a corto plazo, la empresa no dispone de capital para ambos periodos 2017 es -118,739 y 2018 es -168,907.

Concluyendo que mientras se incrementan las cuentas por cobrar y las demás cuentas se mantengan constantes, estas afectaran la liquidez de la empresa, tal como se pudo observar en la empresa analizada.

## V. DISCUSIÓN

En la investigación se planteó como objetivo general: “*Analizar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018*”. Los resultados muestran, las cuentas por cobrar no se cobran a los plazos establecidos, esto debido a la falta de comunicación oportuna entre el gerente, los clientes y el contador, quien es el que otorga más días a los clientes para realizar sus pagos, perjudicando la liquidez de la empresa, la entrevista al gerente se observó que la compañía, posee un registro anual de las ventas al crédito que no son ejecutadas, no realizan ninguna evaluación al comprador para brindar un crédito, no cuenta con un cronograma de pagos como también no tienen políticas de cobranza y no realizan ningún análisis de los ratios financieros, donde se llegó a comprobar que la empresa Lucerito E.I.R.L en el periodo 2017, realizando un análisis vertical las cuentas por cobrar representaron el 17% del total de los activos corrientes, también prueba ácida tuvo como resultado 0.61 y para el periodo 2018 obtuvimos 0.55, en ambos casos fueron menores a 1 no lograron cumplir con el pago de la deuda de corto plazo. Al realizar la Prueba Defensiva, nos menciona que la empresa tiene la capacidad de pagar sus deudas, teniendo en cuenta solo el efectivo equivalente de efectivo (Caja y Bancos), deducimos que no tiene la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo ya que la prueba defensiva fue 0.2048 y en el año 2018, haciendo un análisis vertical de las cuentas por cobrar representaron el 15% del total de los activos corrientes de la empresa, para este año la Prueba Ácida nos da un resultado de 0.5520, lo que indica que por cada S/.1 de deuda que tiene a corto plazo no pudo pagar sus compromisos. Al realizar el análisis la Prueba Defensiva es 0.1540, se puede determinar que la empresa no está en capacidad de pagar sus deudas. Por lo que podemos concluir que mientras se incrementan las cuentas por cobrar y las demás cuentas se mantengan constantes, estas afectarán de manera negativa a la liquidez de la empresa. Donde Nolasco (2018) en su tesis determino una relación que entre la gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa puesto que, si la gestión de cobranzas es defectuosa, los ingresos serán mínimos y no podrá cubrir con las necesidades de la empresa ya sea a corto o largo plazo. Por otro lado Rachunkowosci Teoretyczne (2013) Indica que la gestión de recobro tiene por

objetivo clasificar, extender el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, con una dirección óptima de categorías que son las políticas de crédito y de cobro.

Objetivo Especifico 1: “*Analizar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la empresa Lucerito EIRL. – Huaraz – periodos, 2017 –2018*”, se evaluó mediante los ratios financieros para analizar el ciclo de caja que está perjudicando la liquidez de la entidad, también se obtuvo que la empresa no hace ningún análisis del ciclo de caja lo cual deducimos los resultados que se compraron y vendieron las mercaderías 2.22 veces durante al año, significa que en promedio se mantuvieron los inventarios en la entidad o el stock. La rotación de inventarios es de 162 días, en lo general las mercaderías permanecieron inmóviles durante un promedio de 162 días antes de ser vendidas, y eso nos determina que la totalidad de las ventas fueron a crédito, perjudicando su liquidez de la entidad. También la cuenta por cobrar tuvo una rotación de 1.30 veces al año, y el periodo de cobranza, nos indica que los clientes tardaron un promedio de 276 días para que pagan la deuda otorgada por la entidad esto indica que en promedio de 272 días transcurrieron antes que se paguen las deudas.

Manifiestan que en promedio de las existencias se comercializa al crédito en 1622 días, el recaudo de las cuentas por cobrar, se realizaron en los 276 días, y el pago efectivo de las cuentas por pagar a los proveedores se efectuó en los 272 días, finalmente teniendo un ciclo de caja de 166 días será necesario mejorar las rotaciones de inventario y cuentas por cobrar para cumplir con las obligaciones que tiene la empresa a corto plazo, y también será analizar las políticas de compras y ventas al crédito. Estos resultados se contracta con Vásquez & Vega (2016) en su averiguación señalaron que las cuentas por cobrar tienen una rotación de 7.54 veces al año con respecto al nivel de las ventas, el promedio de cobro logra recaudar las cuentas por cobrar en 48 días. La entidad no cuenta con procedimientos convenientes para el área de contabilidad, de acuerdo a la teoría de Amat (2008) que el ciclo de caja es el tiempo promedio que ocurre desde la adquisición de la mercancía hasta el regreso del dinero a la caja de la empresa desde el primer instante que se hace un gasto hasta el momento que se recobra dicho dinero.

Objetivo específico 2: “*Evaluar la calidad de cartera de cuentas por cobrar de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz - periodos, 2017 – 2018*”. Al realizar la evaluación de los adeudados se obtuvo como resultado que en el periodo 2017 la empresa trabajó al crédito con 20 personas con un plazo a pagar de 10 días para los 5 meses que son: enero a marzo y de mayo a julio y para los 4 meses restantes que son setiembre a diciembre, trabajó con 20 días de plazo para poder pagar las mercaderías adquiridas por los compradores obteniendo como efecto un deficiente manejo de las cuentas por cobrar ya que los consumidores con cumplieron con los pagos. En cuanto a la cartera de las cuentas por cobrar, se realizó una evaluación de los deudores, ya que en el periodo 2018 la empresa trabajó al crédito con 24 clientes con un plazo a pagar de 10 días, para los 5 meses que son: enero a mayo, para los 3 meses restantes que son junio, julio, agosto, con 15 días de plazo y para los 4 últimos meses que son setiembre a diciembre, con un plazo de 20 días para que puedan pagar las mercaderías adquiridas por los compradores obteniendo como deducción se obtuvo una deficiente dirección de las cuentas por cobrar en las 3 formas de pago durante el año 2018 que son de 10 días, 15 días y 20 días, ya que los consumidores no pagaron en los plazos determinados. Estos resultados son contrastados por Benítez (2019) en su trabajo de tesis obtuvo como resultado la entidad no tiene políticas de créditos y cobranzas, asimismo no poder llevar a cabo sus actividades a favor de la empresa. De acuerdo a la teoría de Peña Herrera y Menendez (2019) La cobranza suele ser dificultosa por ello que se debe avalar una mejor inspección dentro del área, es obligatorio establecer datos que proporcionen el control como, por ejemplo: la antigüedad de los clientes y la información diario de cobros, cabe reiterar que el control de las cuentas por cobrar es importe dentro de la organización para mejorar la liquidez de la entidad. El representante del departamento de cobranzas debe analizar regularmente las facturas y compararlas con el registro en libros; para que consideren los saldos aplazados de cobro a los consumidores que no han cancelado.

Objetivo específico 3: “*Diagnosticar la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz periodos 2017 – 2018*”. Al Diagnosticar la liquidez se utilizó el análisis documental ejecutado a los Estados Financieros, en la prueba ácida indica que en el periodo 2017 tuvo un resultado de 0.61 y en el periodo 2018 de 0.6 no fue mayor a 1 por lo tanto esto quiere decir que por cada sol que debe la empresa. Mediante

el análisis la Prueba Defensiva para el periodo 2017 es 0.20 y para el periodo 2018 tuvo como resultado 0.15 logrando determinar que la compañía no está en capacidad de pagar sus deudas a corto plazo para ambos periodos. La empresa no cuenta con capital de trabajo para seguir desarrollando sus actividades una vez que se pagan todas las deudas y no dispone de capital para ambos periodos 2017 es -118,739 y 2018 es -168,907. Concluyendo que mientras se incrementan las cuentas por cobrar y las demás cuentas se mantienen constantes, estas afectaran de manera negativa a la liquidez de la empresa, tal como se pudo observar en la empresa analizada. Así como Araucano (2019) en su tesis alcanzó como resultado que las cuentas por cobrar representaron 6.68% del total de los activos corrientes de la empresa, también se pudo notar que la prueba ácida fue 0.13 para ambos periodos fueron menores a 1 y no lograron efectuar el pago de su deuda de corto plazo donde concluyo que las cuentas por cobrar tiene efecto en la liquidez, ya que no aplica las acciones de cobranza a los compradores, por esta razón los activos exigibles no se transforman en efectivo para que puedan cumplir con sus deudas y según Saavedra (2018) Indica que los problemas más importantes de las empresas son por la falta de fuentes de financiamiento, dificultad que está relacionado con la falta de liquidez. Al no contar con recursos, manifiestan un bajo poder de contratación con los acreedores y bancos para pedir crédito; en efecto les cuentan con escaso margen de diferenciación para la liquidez que les consienta resolver sus operaciones cotidianas.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **Conclusión General**

En el objetivo general se concluyó que las cuentas por cobrar tienen una influencia en la liquidez de la empresa Lucerito EIRL, Huaraz, periodos 2017 – 2018. Según la tabla 1 en el año 2017, al realizar un análisis vertical las cuentas por cobrar representaron el 17% del total de los activos corrientes y en el año 2018 un 15%, en cuanto a la prueba ácida fue de 0.61 y para el año 2018 de 0.55, en ambos casos fueron menores a 1 no pudiendo cumplir con el pago de la deuda de corto plazo. Al realizar la Prueba Defensiva tuvo con resultado en el año 2017 de 0.20 y en el año 2018 fue 0.15, concluyendo que en la información obtenida se determinó que las cuentas por cobrar repercutieron en la liquidez, debido a que no aplicó acciones de cobranza a los compradores para recuperar el crédito, a consecuencia de los inconvenientes que se originaron en la administración de las cuentas por cobrar, por ende esto hace que los activos no se conviertan en líquidos para poder efectuar con sus deudas.

### **Conclusiones Específicos**

Objetivo específico 1, se logró que las cuentas por cobrar afectaron el ciclo de caja perjudicando la liquidez de la empresa, nos indica que se compraron y vendieron las mercaderías 2.22 veces durante el periodo 2017, lo que significa que en promedio se mantuvieron en stock, la rotación de inventarios fue de 162 días. En cuanto a la una rotación cobranza es de .30 veces al año, manifestando que los clientes tardaron un promedio de 276 días para pagar sus deudas. Determinando que se realizaron ventas al crédito en un promedio de 1662 días, los recaudos de las cuentas por cobrar se realizaron en los 276 días, y el pago efectivo de las cuentas por pagar a los vendedores se realizó en los 272 días, últimamente obteniendo un ciclo de caja de 166 días; finalmente, será importante mejorar las rotaciones de inventario y cuentas por cobrar y cumplir con las obligaciones que tiene la entidad a corto plazo.

El objetivo específico 2, concluye que la cartera de cuentas por cobrar, no efectúan con los pagos en los plazos establecidas esto se pudo demostrar al analizar el impacto comercial con los compradores donde se les otorga un crédito, ya que en el año 2017 la empresa realizo sus actividades al crédito con 20 clientes en un plazo a pagar de 10 días por los cinco meses que son de enero a julio y los cuatro meses restantes de setiembre a diciembre que fueron para pagar a los proveedores. En el año 2018 trabajó con 24 clientes en un plazo a pagar de 10 días, para los 5 meses que son: enero a mayo, y para los 3 meses restantes que son junio, julio, agosto con 15 días de plazo y para los 4 últimos meses con un plazo de 20 días para que puedan pagar las mercaderías adquiridas, obteniendo como consecuencia un deficiente administración de los cobros en las 3 formas de pago durante el año 2018 que son de 10 días, 15 días y 20 días, ya que los consumidores no pagaron en los plazos determinados, esto se debe a que no se realizaron los cobros de forma anticipada, disminuyendo la liquidez.

El objetivo específico 3, se concluye que no cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, al realizar la prueba acida indicó que en el periodo 2017 tuvo un resultado de 0.6116 y en año 2018 de 0.5520, en a la prueba defensiva en el periodo 2017 fue de 0.2048 y para el periodo 2018 de 0.1540889 logrando determinar que la compañía no está en capacidad de pagar las deudas, de igual forma no cuenta con capital de trabajo para seguir desarrollando sus actividades una vez que se pagan todos los pasivos a corto plazo, no dispone de capital para ambos periodos 2017 es -118,739 y 2018 es -168,907, ocasionando un incremento de las cuentas por cobrar y las demás cuentas se mantengan constantes, estas afectando de manera negativa la liquidez de la empresa.

## **VII. RECOMENDACIONES**

De acuerdo a los resultados, teniendo a los objetivos determinados se hace las siguientes recomendaciones:

Se recomienda a la empresa Lucerito EIRL. Establecer políticas de crédito y cobranza que le garantice la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos establecidos y hacer un seguimiento de los clientes que se les otorga el crédito, garantizando el cobro en el tiempo establecido y así contar con una liquidez para pagar sus deudas a corto plazo.

Se recomienda incluir como estrategia dentro de las políticas de crédito los plazos de cobranza que se acuerdan con el cliente, y de esta manera se pueda agilizar con el proceso de pago.

Se recomienda a la empresa, que realice una evaluación interna y externa del cliente para poder conocer su historial crediticio y otorgarle el crédito, para tener la confianza de recuperar las cuentas por cobrar en un tiempo establecido, así contar con un fondo líquido razonable que acceda cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Se recomienda a la entidad examinar su información financiera cada tres meses, esto accederá a estar al tanto del grado de liquidez como efecto de la gestión en las cuentas por cobrar.

## REFERENCIAS

Amat, O. (2008). *Análisis de balances claves para elaborar una analisis de las cuentas anuales*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.

Amrita, S., & Swapna, P. (2018). Impact of liquidity ratios on profitability (a case study of acc ltd Company). *Asian Journal of Multidimensional Research*. Obtenido de <http://www.indianjournals.com/ijor.aspx?target=ijor:ajmr&volume=6&issue=12&article=010>

Araucano Cruz, A. J. (2019). *StuDocu*. Obtenido de <https://www.studocu.com/gt/document/universidad-cesar-vallejo/termodinamica/informe/araucano-desarrollo-de-tesis-24/6546730/view>

Arias Muñoz, J., & Lluen Tullume, M. (2018). *Repositorio UTP*. Obtenido de [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2051/1/Janet%20Arias\\_Maria%20Lluen\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2018.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2051/1/Janet%20Arias_Maria%20Lluen_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2018.pdf)

Barnes, P. (2012). The Analysis and use of Financial Ratios: A Review Article. *Journal of Business Finance Accounting*. Obtenido de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/47356130/j.1468-5957.1987.tb00106.x20160719-6301-1h2d42o.pdf?1468949096=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DThe\\_Analysis\\_and\\_Use\\_of\\_Financial\\_Ratios.pdf&Expires=1593505024&Signature=FxJwqXCHSX91yRRVtBQe](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/47356130/j.1468-5957.1987.tb00106.x20160719-6301-1h2d42o.pdf?1468949096=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DThe_Analysis_and_Use_of_Financial_Ratios.pdf&Expires=1593505024&Signature=FxJwqXCHSX91yRRVtBQe)

Behner, T., Perez, S., Smith, B., & Varuolo, S. (2015). *The Dynamic Duo: Credit and Sales: A Look at Relationship Best Practices* (Vol. VI). Business Credit.

Belaunde, G. (09 de Octubre de 2012). Diario Gestión. *El Riesgo de Liquidez*. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez.html/?ref=gesr>

Benitez Mejia, L. L. (2019). *Repositorio UPSE*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/5278/UPSE-TCA-2020-0011.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bernal Domínguez, D. &. (2012). Anuario de Ratios Financieros Setoriales en Mexico Para Analisis Comparativo Empresarial. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46125172003>

Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (2015). *Principios de Dirección Financiera*. Madrid: Mcgraw-Hill. Obtenido de <http://cud.unizar.es/sites/default/files/imagenes/2.Principales%20Ratios%20Economico%20Financieros.pdf>

Brito, J. (2013). *Contabilidad Financiera* (octava ed.). Portugal.

Canales Ayala, B., & Hernández Del Cid, I. (2015). *Repositorio UTEC*. Obtenido de <http://repositorio.utec.edu.sv:8080/jspui/bitstream/11298/218/1/87469.pdf>

Cardenas Velasco, M. (20214). The Incidence of Delinquent Accounts Receivable in Profitability and Liquidity: A case Study on the state Social Enterprise. *Facultad Nacional de Salud Pública*. Obtenido de [www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-386X2014000100003&lang=en](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-386X2014000100003&lang=en)

Castillo, E. &. (2003). El rigor metodológico en la investigación cualitativa. *Universidad del Valle*.

Chong, E., Chávez Passano, M., Quevedo Alejos, M. I., & Miguel, B. T. (2011). *Contabilidad Financiera Intermedia: Estados Financieros y Análisis de las Cuentas del Activo*. Lima: Universidad del Pacífico.

chun Yang, W., Zhou, P., & Bowen, S. &. (2017). A management method of accounts receivable based on credit rating for rail equipment manufacturing industry. *SpringerLink*. Obtenido de [https://link.springer.com/chapter/10.2991/978-94-6239-255-7\\_41](https://link.springer.com/chapter/10.2991/978-94-6239-255-7_41)

Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Colombia.

Cruz, J. (2019). *Pc Tronic Soluciones*. Huaraz.

Dianelys Nogueira, R., Alberto Medina, L., Arialys Hernández, N., & Raúl Comas, R. &. (2017). Analysis financial-economic: Achilles heel of the organization. If application. *Ingeniería Industrial*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-59362017000100010](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362017000100010)

Diario Gestión, G. (23 de setiembre de 2013). El Estado de Situación Financiera.

Diario Gestion, G. (2017). Tu Dinero. *7 claves para potenciar la cobranza en su negocio, según Equifax*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/7-claves-potenciar-cobranza-negocio-equifax-142528-noticia/>

Flores Soria, J. (2016). *Análisis Financieros para Contadores y su Incidencia en las NIIF*. Lima: Instituto Pacífico.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación.

González, J. (2020). Cuentas por Cobrar. *Zona Economica*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-cobrar>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología De La Investigación*. Mexico, Mexico: Interamericana Editores, S.A. DE C.V. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Izar Landeta, J., & Ynzunza Cortes, C. (2017). *El Impacto del Credito y la Cobranza en las Utilidades*. Polienta. Obtenido de <file:///C:/Users/Windows/Downloads/Dialnet-ElImpactoDelCreditoYLaCobranzaEnLasUtilidades-6160650.pdf>

Josefa Esther, A. S. (2017). Accounts Receivable and its Impact on Liquidity. *Observatorio Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

Kohler Detlev, J. (2014). *Gestion de Empresas*. Madrid. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=PT80AQAAIAAJ&q=Kohler+libro+Gesti%>

C3%B3n+de+Empresas&dq=Kohler+libro+Gesti%C3%B3n+de+Empresas&hl=e  
s-419&sa=X&ved=0ahUKEwjjet-fdjqLpAhWqm-AKHWYeDP4Q6AEIPTAD

Levy Haime, L. (2012). *Planeacion Financiera en la Empresa Moderna*. Fiscales ISEF.

Linañ Castañerda, B. A., & Mora Guevara, G. E. (2018). *Repositorio UCV*.  
Obtenido de  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29690/Li%c3%b1an\\_CBA-Mora\\_GGEG.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29690/Li%c3%b1an_CBA-Mora_GGEG.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Luque Giraldez, A. &. (2019). *riuma.uma*. Obtenido de  
<https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/18987/Extracci%C3%B3n%20terminol%C3%B3gica%20Luque%20%26%20Seghiri%20%20Presentaci%C3%B3n%20UMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Madura, J. (2007). *Administración financiera internacional*. Boston: Cengage Learning Editores S.A.

Morales Castro, J. A., & Arturo, M. C. (2014). *Credito y Cobranza*. Mexico: Patria, S.A.  
Obtenido de  
[file:///C:/Users/Windows/Downloads/Credito\\_y\\_cobranza\\_Jose\\_Antonio\\_Morales%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Windows/Downloads/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales%20(1).pdf)

Nava Rosillón, M. A. (2009). Financial analysis: a key tool for efficient financial management. *Venezolana de Gerencia*. Obtenido de  
[http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&nrm=iso&tlng=es)

Nava Rosillpin, M. A. (2009). Financial Analysis: A Key Technique for Efficient Financial Management. *Venezolana de Gerencia*. Obtenido de  
[http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&nrm=iso&tlng=en](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&nrm=iso&tlng=en)

NIC 1, N. I. (2019). *Ministerio de Economía Y Finanzas*. Obtenido de  
[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/1\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)

NIIF 7, N. I. (2019). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/Spanish/RedBV2019\\_NIIF07\\_GVT.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/Spanish/RedBV2019_NIIF07_GVT.pdf)

NIIF 9, N. I. (2019). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/Spanish/RedBV2019\\_NIIF09\\_GVT.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/Spanish/RedBV2019_NIIF09_GVT.pdf)

Nolasco Morales, K. S. (2018). *Repositorio UCV*. Obtenido de <http://181.224.246.201/handle/UCV/11/browse?type=subject&value=Activos+Corrientes>

Peñaherrera Larena, M., & Menéndez Davila, J. &. (2019). Administration, Accounting and Auditing. *Inclusiones*. Obtenido de <http://www.archivosrevistainclusiones.com/gallery/3%20vol%206%20numespab/ahoyos%201%202019enemarnclu.pdf>

Rachunkowości Teoretyczne, Z. (2013). Accounts receivable management in nonprofit organizations. *Economy*. Obtenido de <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=31573>

Ramírez Avelino, M. A. (Mayo de 2017). *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-adeclar.html>

Revista, & Finanzas, P. &. (2019). Cuentas por Cobrar. *Revista Poder Y Finanzas*. Obtenido de <http://revistapoderyfinanzas.com.bo/cuentas-por-cobrar/>

Reyes, N., & Boente, A. (2018). *Metodología de la Investigación Compilación Total*. Independently Published. Obtenido de [file:///C:/Users/Windows/Downloads/METODOLOGIA\\_DE\\_LA\\_INVESTIGACION\\_2019.pdf](file:///C:/Users/Windows/Downloads/METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_2019.pdf)

Rodríguez Morales, L. (2013). *Análisis de los Estados Financieros*. Mexico: Mcgraw-hill.

Rojas Moreno, J. A. (2018). *Repositorio UCV*. Obtenido de [http://181.224.246.201/handle/UCV/11/browse?rpp=15&sort\\_by=1&type=title&offset=1445&etal=45&order=ASC](http://181.224.246.201/handle/UCV/11/browse?rpp=15&sort_by=1&type=title&offset=1445&etal=45&order=ASC)

Ruiz Olabuénaga, J. I. (2012). *Teoría y práctica de la investigación cualitativa*. Bilbao: DeustoDigital.

Saavedra Garcia, M. &. (2018). Cash flow for smes: A Proposal for the Automotive and IT Sectors in Mexico. *Finanzas y Política Económica*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S2248-60462018000200287&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S2248-60462018000200287&script=sci_arttext&tlng=en)

Treilhes. (2017). Credit Today. *Economía Española*.

Uribe Ortiz, F. (2004). *Diccionario de Metodología de la Investigación Científica*. Mexico. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=3G1fB5m3eGcC&pg=PA62&dq=Investigación%20con%20estudio%20de%20casos%20intrínsecos&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjT9KOJtZvpAhXPm-AKHeiMBmAQ6AEIWjAG#v=onepage&q=Investigación%20con%20estudio%20de%20casos%20intrínsecos&f=false>

Vásquez Muñoz, E., & Vega Plasencia, E. (2016). *Repositorio UPAO*. Obtenido de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE\\_CONT\\_LUIS.VASQUEZ\\_ENITH.VEGA\\_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ\\_DATOS.PDF](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF)

Vasquez Tejos, F., & Pape Larre, H. &. (2019). Stock Returns and Liquidity Risk in Chile. *Dimensión Empresarial*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1692-85632019000200020&lang=en#t3](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632019000200020&lang=en#t3)

Zavala Ayala, P. (2014). *Plan Contable General Empresarial Formulación de Estados Financieros Análisis Financieros en el Marco de las NIIF*. Lima: Pacífico Editores S.A.C.

## ANEXOS

### Anexo: Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística

<p><b>Objetivo General</b></p>	<p><b>Analizar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018.</b></p>		
<p><b>Objetivos específicos</b></p>	<p><b>Categorías</b></p>	<p><b>Subcategorías</b></p>	<p><b>Unidades de análisis</b></p>
<p>Analizar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la empresa Lucerito E.I.R.L. – Huaraz – periodos, 2017 – 2018.</p>	<p>Gestión de cuentas por cobrar comerciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ciclo de caja</li> <li>● Venta al crédito</li> <li>● Rotación de cuentas por cobrar</li> </ul>	<p><b>Unidad de análisis 1:</b> Registros de ventas periodos, 2017 - 2018 Estado de Situación Financiera de los periodos, 2017 - 2018</p>
<p>Evaluar la calidad de cartera de cuentas por cobrar de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz - periodos, 2017 – 2018.</p>	<p>Cartera de cuentas por cobrar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ratios de gestión</li> <li>● Tipos de cobranza</li> <li>● Técnicas de cobranza</li> <li>● Políticas de cobranza</li> </ul>	<p><b>Unidad de análisis 1:</b> Antigüedad del Estado de situación Financiera (periodos, 2017 – 2018)</p>

<p>Diagnosticar la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz periodos 2017 – 2018.</p>	<p>Liquidez</p>	<p><b>Ratios de liquidez</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ratio de liquidez corriente.</li> <li>● Ratio de Prueba ácida.</li> <li>● Ratio de prueba defensiva</li> </ul>	<p><b>Unidad de análisis 1:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estado de Situación Financiera periodos 2017 - 2018</li> <li>2. Estados de Resultados periodos 2017 - 2018</li> </ol>
---	-----------------	--	---

## Anexo: Matriz de Consistencia

Título	Problema general	Objetivo general	Objetivos específicos	Categorías
<p>Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz períodos, 2017-2018</p>	<p>¿Cómo influye la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E. I. R. L. Huaraz – períodos, 2017-2018?</p>	<p>Analizar la influencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - períodos, 2017 y 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la empresa Lucerito E.I.R.L. – Huaraz – períodos, 2017 – 2018</li> <li>• Evaluar la calidad de cartera de cuentas por cobrar de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz - períodos, 2017 – 2018.</li> <li>• Diagnosticar la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz períodos 2017 – 2018.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de cuentas por cobrar comerciales</li> <li>• Cartera de Cuentas por cobrar</li> <li>• Liquidez</li> </ul>

## Anexo: Matriz de técnicas e instrumentos

Unidad de Análisis	Técnica de Investigación	Producto
<p>Información del sector y estados de Situación Financiera de los periodos, 2017 - 2018 de la Empresa Lucerito E.I.R.L.</p>	<p>Análisis de Registro de ventas y Estado de Situación Financiera (Técnica: Análisis Documental/ Instrumento: Guía de Análisis Documental)</p> <p>1. Análisis horizontal y vertical.</p>	<p>1. Ficha de hallazgos de los registros de ventas al crédito</p> <p>2. Ratios de Liquidez</p> <p>3. Variaciones porcentuales</p>
<p>Gerente</p>	<p>Entrevista / Instrumento: Se aplicará una guía de entrevista (cuestionario)</p>	<p>1. Ficha de Hallazgos de la entrevista</p>
<p>Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados de los periodos, 2017 – 2018 de la Empresa Lucerito E.I.R.L.</p>	<p>Análisis de los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados (Técnica: Análisis Documental/ Instrumento: Guía de análisis documental).</p> <p>1. Análisis horizontal y vertical</p>	<p>1. Ratios de gestión</p> <p>2. Variaciones porcentuales</p>

Figura 2 Matriz de técnicas e instrumentos de investigación

Fuente Elaboración Propia

Anexo: Notas de las cuentas por cobrar 2017

NOTA DE LAS CUENTAS POR COBRAR 2017

N°	CLIENTES	RUC	c/p	serie	N°	CONCEPTO	FECHA	MONTO TOTAL
1	RESTORANT CATERING SERVICES FUSION D/Y E.I.R.L.	20602900348	FACTURA	001	397	VENTA DE MERCADERIA	02/01/2017	3.378,40
2	RECREATIVOS FARGO S.A.C	20526938535	FACTURA	002	400	VENTA DE MERCADERIA	05/01/2017	2.610,00
3	IMPORTADORAS SOLFRANK MEDIC S.R.L	20605029401	FACTURA	002	426	VENTA DE MERCADERIA	15/01/2017	4.365,00
4	NEVADA ENTRETENIMIENTO S.A.C	20530811001	FACTURA	002	428	VENTA DE MERCADERIA	29/01/2017	4.956,00
5	D" PALMA GROUP SAC	20571440173	FACTURA	002	431	VENTA DE MERCADERIA	31/01/2017	5.354,00
6	INVERSIONES GERARDO E.I.R.L.	20603154682	FACTURA	002	438	VENTA DE MERCADERIA	05/02/2017	9.325,00
7	CONSTRUCTORA JOBRICH E.I.R.L	20533651594	FACTURA	002	439	VENTA DE MERCADERIA	08/02/2017	4.821,00
8	MULTISERVICIOS CELESTE E.I.R.L.	20533794514	FACTURA	003	502	VENTA DE MERCADERIA	14/02/2017	7.841,00
9	ROTMI ALFREDO LAZO HUAYTA	10436708179	FACTURA	003	509	VENTA DE MERCADERIA	17/02/2017	6.284,00
10	NUTRASERVICE E.I.R.L	20510732074	FACTURA	003	520	VENTA DE MERCADERIA	20/02/2017	7.254,00
11	RESTAURANT JASMINE E.I.R.L	20604500215	FACTURA	003	527	VENTA DE MERCADERIA	06/03/2017	5.214,00
12	RESTORANT CATERING SERVICES FUSION D/Y E.I.R.L.	20602900348	FACTURA	003	530	VENTA DE MERCADERIA	06/05/2017	5.500,00
13	YENY CASTRO CORCINO	10316611511	FACTURA	003	534	VENTA DE MERCADERIA	07/07/2017	8.541,00
14	GOMEZ REYES FLOR HERLINDA	10407544736	FACTURA	003	537	VENTA DE MERCADERIA	08/09/2017	5.874,60
15	MULTIPRODUCTOS V & S S.R.L.	20602444792	FACTURA	003	541	VENTA DE MERCADERIA	18/10/2017	6.312,00
16	MULTISERVICIOS CELESTE E.I.R.L.	20533794514	FACTURA	003	543	VENTA DE MERCADERIA	22/10/2017	3.681,00
17	INVERSIONES RONY'S E.I.R.L. - RONY'S E.I.R.L.	20533838589	FACTURA	003	548	VENTA DE MERCADERIA	11/11/2017	5.217,00
18	MULTIPRODUCTOS V & S S.R.L.	20602444792	FACTURA	003	552	VENTA DE MERCADERIA	12/11/2017	4.579,00
19	INVERSIONES CHINCHAY .SAC.	20408135355	FACTURA	003	557	VENTA DE MERCADERIA	18/12/2017	8.965,00
20	RESTORANT CATERING SERVICES FUSION D/Y E.I.R.L.	20602900348	FACTURA	003	559	VENTA DE MERCADERIA	15/12/2017	5.128,00
TOTAL								115.200,00

  
**COMERCIAL LUCERNE IRL**  
 RUC 20602900348  
 Edgardo Sánchez Sánchez  
 GERENTE GENERAL

NOTA DE LAS CUENTAS POR COBRAR 2018

N°	CLIENTES	RUC	C/P	9999	N°	CONCEPTO	FECHA	MONTO TOTAL	FECHA A PAGAR	PAGONO PAGO
1	HERLINA GLORIA PEREZ DAMIAN ALVARADO ZAMBRANO FREDY ANIBAL	10428423009	FACTURA	003	1154	VENTA DE MERCADERIA	02/01/2018	4,562.41	12/01/2018	NO PAGO
2	ANGELICA CASTRONORTE SANCHEZ	10258138746 10318285885	FACTURA	003	1162	VENTA DE MERCADERIA	04/02/2018	5,684.00	14/02/2018	NO PAGO
3	LIDYA TORRE LISSET ZANDRA	104566202866	FACTURA	003	1168	VENTA DE MERCADERIA	22/02/2018	4,146.00	01/03/2018	NO PAGO
4	GOMEZ ARPASI RUTH CAROLINA	10801065763	FACTURA	003	1176	VENTA DE MERCADERIA	17/03/2018	6,984.41	27/03/2018	NO PAGO
5	GRUPO ENCUESTRO "SRL" NANCY MARLENY ALVARADO BERMUDEZ	20408071799	FACTURA	003	1172	VENTA DE MERCADERIA	25/03/2018	4,874.12	04/04/2018	NO PAGO
6		20408071799	FACTURA	003	1175	MERCADERIA	17/04/2018	3,986.81	27/04/2018	NO PAGO
7		10316069679	FACTURA	003	1181	VENTA DE MERCADERIA	26/04/2018	3,985.00	06/05/2018	NO PAGO
8	FAR FOODS S.A.C.	20601420873	FACTURA	003	1189	VENTA DE MERCADERIA	29/04/2018	4,887.80	09/05/2018	NO PAGO
9	YVONNE GRANDA PAREDES	10316547643	FACTURA	003	1193	VENTA DE MERCADERIA	06/05/2018	5,736.90	16/05/2018	NO PAGO
10	RECREATIVOS FARGO S.A.C	20528693635	FACTURA	003	1263	VENTA DE MERCADERIA	11/05/2018	3,269.26	21/05/2018	NO PAGO
11	JERONIMO DAVID CORPUS GARCIA	10459317541	FACTURA	003	1285	VENTA DE MERCADERIA	19/05/2018	7,286.35	29/05/2018	NO PAGO
12	ALEGRE TORRES DIANA YESSICA	10316732009	FACTURA	003	1292	VENTA DE MERCADERIA	26/05/2018	8,647.69	07/05/2018	NO PAGO
13	DOMINGUEZ CUMAPA FEDISWINDA	10316790866	FACTURA	003	1348	VENTA DE MERCADERIA	03/06/2018	3,255.50	18/06/2018	NO PAGO
14	ROSALES CUEVA ABEL ALEJANDRO	10440361108	FACTURA	003	1354	VENTA DE MERCADERIA	23/06/2018	6,151.98	08/07/2018	NO PAGO
15	RIOS DE SEVILLANO ROSA EMPERATRIZ	10316158582	FACTURA	003	1367	VENTA DE MERCADERIA	28/06/2018	7,842.40	13/07/2018	NO PAGO
16	C & D CORPORACION TRADING S.R.L. EMP DE SERV MULT: RAMON CASTILLA	20571136857	FACTURA	003	1372	VENTA DE MERCADERIA	14/07/2018	6,352.85	29/07/2018	NO PAGO
17	S.A. INVERSIONES NUESTRA MONTAÑA	20488249356	FACTURA	003	1396	VENTA DE MERCADERIA	26/07/2018	7,322.22	10/08/2018	NO PAGO
18	E.I.R.L.	20601056161	FACTURA	003	1423	VENTA DE MERCADERIA	24/08/2018	4,265.90	08/09/2018	NO PAGO
19	CEMSAF SAC	20542135817	FACTURA	003	1468	VENTA DE MERCADERIA	31/08/2018	8,632.20	20/09/2018	NO PAGO
20	CERVECERIA SIERRA ANDINA S.A.C.	20602630995	FACTURA	003	1555	VENTA DE MERCADERIA	10/09/2018	3,965.50	01/10/2018	NO PAGO
21	CAFE ANDINO	20530547061	FACTURA	003	1569	VENTA DE MERCADERIA	18/10/2018	3,896.74	07/11/2018	NO PAGO
22	MARKET SUCRE E.I.R.L.	20571439096	FACTURA	003	1652	VENTA DE MERCADERIA	21/11/2018	6,132.24	11/12/2018	NO PAGO
23	INVERSIONES GRACE PERU S.R.L. RESTORANT CATERING SERVICES	20533806628	FACTURA	003	1765	VENTA DE MERCADERIA	22/12/2018	3,554.80	10/01/2019	NO PAGO
24	FUSION D'Y E.I.R.L.	20602900348	FACTURA	003	2001	VENTA DE MERCADERIA	29/12/2018	5,241.90	18/01/2019	NO PAGO
TOTAL								130,677.00		

  
 Responsable de la Cuenta  
 [Nombre y Apellido]

## Anexo: Carta de aceptación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Huaraz, 11 de noviembre del 2020

C.N. 007-2020-CONT-FCE-UCV/HUARAZ

Señor:

**SANCHEZ SANCHEZ EDGAR**

**GERENTE GENERAL DE LUCERITO EIRL - MARKET DISLEY**

De nuestra consideración:

Es grato dirigirme a ustedes para expresarles nuestro cordial y a la vez presentarle a los siguientes jóvenes, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, quienes cursan el X ciclo que llevan el curso de Desarrollo de Proyecto de Investigación y desean tener acceso a cierta información que se requiera para la investigación. A fin de poder realizar adecuadamente su investigación, todo ello con fines netamente académicos.

En tal sentido la relación de las estudiantes es la siguiente:

ALUMNO(A)	DNI
ESCUADERO RIOS EVELYN VICTORIA	70519409
HUARANGA OSCATEGUI ANGEL GODOFREDO	71592874

Se le solicita la autorización correspondiente para el acceso a información por parte de nuestro estudiante, siendo importante mencionar que, al culminar el proyecto, se le invitará para conocer los resultados de la investigación

Sin otro en particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me despido testimoniándole mi singular deferencia.



DR. SEGUNDO TOMÁS AGUILAR  
Coordinador de la Escuela Profesional de Contabilidad

COMERCIAL LUCERITO EIRL  
RUC 20988287132  
  
Edgar Teofilio Sanchez Sanchez  
DNI 31666117  
GERENTE GENERAL

**Anexo: Entrevista al gerente**



**ENTREVISTA**

Apellidos y Nombres: *Sanchez Sanchez Edgar*

Fecha: *09/10/2020*

Lugar: *EMPRESA LUCERITO E.I.R.L.*

Cargo: *Gerente General*

Introducción: El presente análisis documental tiene como objetivo analizar la gestión de las cuentas por cobrar y liquidez para lo cual es de suma importancia contestar las preguntas planteadas: (si), (no) o (no aplica), según corresponda además realizar las observaciones.

INDICADORES	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
<b>GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>				
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un departamento de cobranza?		X		<i>Porque nuestra empresa no cumple con políticas con los políticos de cobranza establecidos.</i>
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un programa informático para registrar las cuentas por cobrar?		X		<i>Porque no contamos con un software actualizado para realizar los registros de las cuentas por cobrar.</i>
¿Existe registros auxiliares para las cuentas por cobrar?	X			<i>Si hay registros pero no tienen ninguno validez porque son simples notas de credito.</i>
Se preparan mensualmente informes de las cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?		X		<i>no contamos un registro de credito y carecemos del area de cobranza</i>
¿Las ventas al crédito son revisados periódicamente?		X		<i>Porque a los compradores se facilitamos un plazo para que realicen sus pagos</i>
¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con procedimientos de crédito?	X			<i>Contamos con los procedimientos pero tenemos deficiencia al momento de realizar las cobranzas.</i>
¿Se concede el crédito de mercaderías a los consumidores que tienen saldos pendientes?		X		<i>No brindamos credito a aquellas personas que tienen saldos pendientes, solo en caso que sea algunos familiares o conocidos</i>
¿Existe una vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos y cobranzas?		X		<i>No porque, no se cumple con los politicos de credito y cobranza en nuestra empresa</i>
¿El cliente recibe notificaciones del valor a pagar antes de la fecha de pago?		X		<i>Si realizamos notificaciones y llamadas pero los deudores no realizan el pago en el plazo establecido.</i>
¿La empresa Lucerito E.I.R.L. aplica los tipos de cobranza a los deudores?		X		<i>Porque no tenemos el conocimiento de los tipos de cobranza.</i>

COMERCIAL LUCERITO E.I.R.L  
RUC 20489282132

*Edgar*  
Edgar Danilo Sánchez Sánchez  
DNI 31666117  
GERENTE GENERAL

**Sánchez Sánchez, Edgar**

DNI... *31666117* .....

Anexo: Matriz de Consistencia

TITULO DE LA TESIS: Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L.

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CATEGORÍAS/ SUBCATEGORIAS
<p>Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz periodos, 2017- 2018</p>	<p>¿Cómo influye la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E. I. R. L. Huaraz – periodos, 2017- 2018?.</p>	<p>Analizar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar el efecto de las cuentas por cobrar en el ciclo de caja de la empresa Lucerito E.I.R.L. – Huaraz – periodos, 2017 – 2018</li> <li>• Evaluar la calidad de cartera de cuentas por cobrar de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz - periodos, 2017 – 2018.</li> <li>• Diagnosticar la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L – Huaraz periodos 2017 – 2018</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de cuentas por cobrar comerciales               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ciclo de caja</li> <li>✓ Venta al crédito</li> <li>✓ Rotación de cuentas por cobrar</li> </ul> </li> <li>• Cartera de Cuentas por cobrar               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ratios de gestión</li> <li>✓ Tipos de cobranza</li> <li>✓ Técnicas de cobranza</li> <li>✓ Políticas de cobranza</li> </ul> </li> <li>• Liquidez</li> </ul>

				<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Ratio de liquidez corriente.</li><li>✓ Ratio de Prueba ácida.</li><li>✓ Ratio de prueba defensiva</li></ul>
--	--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia.

CRITERIO DE RIGOR CIENTIFICO

TITULO DE LA TESIS: *“Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez”*

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: *CUESTIONARIO”*

CATEGORÍAS	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES
		SI	NO	COMENTARIO	
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un departamento de cobranza?				
	¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con un programa informático para registrar las cuentas por cobrar?				
	¿Existe registros auxiliares para las cuentas por cobrar?				
	¿ Se preparan mensualmente informes de las cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?				
	¿Las ventas al crédito son revisados periódicamente?				
	¿La Empresa Lucerito E.I.R.L cuenta con procedimientos de crédito?				
	¿Se concede el crédito de mercaderías a los consumidores que tienen saldos pendientes?				
	¿Existe una vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos y cobranzas?				
	¿El cliente recibe notificaciones del valor a pagar antes de la fecha de pago?				
	¿La empresa Lucerito E.I.R.L. aplica los tipos de cobranza a los deudores?				

## RESULTADO DEL RIGOR CIENTÍFICO

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** Cuestionario de gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez

**OBJETIVO:** Analizar la influencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018

**DIRIGIDO A:** Empresa Lucerito E.I.R.L.

**VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:**

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
		X		

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:** Jáuregui Flores Cesar Moisés

**GRADO ACADÉMICO:** Doctor



Mg. César Moisés Jáuregui Flores

-----  
Firma del Experto Informante.

DNI: 17934440

25 de junio del 2020.



## RESULTADO DEL RIGOR CIENTÍFICO

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** Cuestionario de gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez

**OBJETIVO:** Analizar la influencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018

**DIRIGIDO A:** Empresa Lucerito E.I.R.L.

**VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:**

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:**

**Dra: C.P.C. Maribel Mucha Paitán.**

**GRADO ACADÉMICO:** Doctor

-----  
Firma del Experto Informante.

DNI: 18068752

28 de junio del 2020.

## RESULTADO DEL RIGOR CIENTÍFICO

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** Cuestionario de gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez  
**OBJETIVO:** Analizar la influencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018

**DIRIGIDO A:** Empresa Lucerito E.I.R.L.

**VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:**

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:** DRA. MOORE TORRES ROSA KAROL

**GRADO ACADÉMICO:** Doctora en Administración



-----  
Dra. Rosa Karol Moore Torres.  
DNI: 31680729

30 del 09 del 2020