



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de una empresa  
comercializadora de autopartes, 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

**AUTORAS:**

Quispe Alvarado, Yajaira Jesús (ORCID: 0000-0001-8796-0271)

Rabanal Vela, Andrea Geraldine (ORCID: 0000-0002-9100-7261)

**ASESORES:**

Dr. Soto Abanto, Segundo Eloy (ORCID: 0000-0003-1004-5520)

Dra. Calvanapón Alva, Flor Alicia (ORCID: 0000-0003-2721-2698)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

*A Dios por guiar mi camino en todo momento; a mis padres quienes siempre me brindan su apoyo y amor incondicional, a mi esposo por ser mi compañero y estar siempre presente junto con mis pequeños Stefano y Yadiel quienes son la razón para seguir avanzando.*

*Dedico este proyecto principalmente a Dios por su misericordia y amor por estar ahí en todo momento, a mis padres porque por su ejemplo y perseverancia es que estoy logrando esta meta, a mis hermanas que con su consejo me han sabido orientar por el sendero de la superación y a todas las demás personas que de una u otra manera siempre me han apoyado.*

## **Agradecimiento**

*A Dios, quien con su bendición guía nuestros caminos en estos tiempos difíciles y por su amor incondicional a pesar de que muchas veces hemos podido fallarle.*

*A nuestros padres que a lo largo de nuestras vidas nos han brindado su apoyo y motivación en nuestra formación académica, creyendo en nuestras habilidades.*

*A nuestros docentes a quienes por su paciencia y enseñanza constante les debemos gran parte de nuestros conocimientos.*

*A esta prestigiosa Universidad César Vallejo, la cual abre sus puertas a jóvenes preparándolos para un futuro competitivo y formarlos como profesionales con seriedad, responsabilidad y rigor académico.*

## Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	19
3.1. Tipo y diseño de investigación	19
3.2. Variables y operacionalización	20
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	20
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
3.5. Procedimientos	21
3.6. Método de análisis de datos	21
3.7. Aspectos éticos	22
IV. RESULTADOS	23
V. DISCUSIÓN	43
VI. CONCLUSIONES	47
VII. RECOMENDACIONES	49
REFERENCIAS	50
ANEXOS	56

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Ventas de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.....	24
<b>Tabla 2</b> Clasificación de ventas de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.....	26
<b>Tabla 3</b> Detalle de las cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 202.....	27
<b>Tabla 4</b> Rotación de cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.....	28
<b>Tabla 5</b> Periodo promedio de cobranza de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	29
<b>Tabla 6</b> Cartera de clientes de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.....	30
<b>Tabla 7</b> Cartera de cuentas por cobrar vencida de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.....	32
<b>Tabla 8</b> Índice de cartera promedio de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	33
<b>Tabla 9</b> Índice de morosidad de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	34
<b>Tabla 10</b> Índice de cobertura de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	35
<b>Tabla 11</b> Liquidez corriente de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	36
<b>Tabla 12</b> Prueba ácida de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	37
<b>Tabla 13</b> Prueba defensiva de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	38
<b>Tabla 14</b> Capital de trabajo de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020.....	39
<b>Tabla 15</b> Gestión de cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes 2020-2018.....	40
<b>Tabla 16</b> Liquidez de la empresa comercializadora de autopartes 2020-2018.....	41

## Resumen

Culminando el trabajo de investigación: “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de una empresa comercializadora de autopartes, 2020”, cuyo objetivo principal fue determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes año 2020. La metodología de la investigación fue de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de corte transversal. La muestra estuvo representada por la empresa comercializadora de autopartes del año 2020. Las técnicas que se utilizaron fueron el análisis documental y la entrevista donde se aplicaron los instrumentos como la ficha registro y la guía de entrevista. Se concluye: las cuentas por cobrar han disminuido, se alcanzó una rotación de cobranza de 35 veces durante el año, los periodos de promedio de cobranza se recuperaron cada 10 días, es así que, en sus indicadores de liquidez, se demostró que se ha contado con un capital de trabajo óptimo, por lo que no se necesitó, endeudarse, para cubrir sus responsabilidades operativas. La gestión de cuentas por cobrar, fue favorable, no solo porque recuperaban su cartera de clientes, con mayor velocidad; sino que se contaba con un índice de morosidad bajo.

*Palabras clave: Gestión, Crédito, Liquidez.*

## **Abstract**

Culminating the research work: "Management of accounts receivable and liquidity of an auto parts trading company, 2020", whose main objective was to determine the effect of accounts receivable management on the liquidity of an auto parts trading company in 2020. The research methodology was applied, quantitative approach, non-experimental design and cross-sectional. The sample was represented by the auto parts trading company of the year 2020. The techniques used were the documentary analysis and the interview where the instruments such as the registration form and the interview guide were applied. It is concluded: accounts receivable have decreased, a collection turnover of 35 times was reached during the year, the average collection periods were recovered every 10 days, thus, in its liquidity indicators, it was shown that it has been counted with an optimal working capital, so it was not necessary, to go into debt, to cover its operational responsibilities. The management of accounts receivable was favorable, not only because they recovered their client portfolio with greater speed; rather, there was a low delinquency rate.

*Keywords:* Management, Credit, Liquidity

## I. INTRODUCCIÓN

En el mundo, se disponen bajos niveles de crecimiento empresarial, por esta razón, no se ha logrado alcanzar un equilibrio, en el cual permita que una organización, pueda contar con la adecuada capacidad de dinero (Umar & Sun, 2016). Es por ello que en estos tiempos las compañías utilizan mecanismo y técnicas que permitan actualizar y avanzar en el desempeño de sus actividades y a la vez adecuarse a las exigencias del mundo globalizado por ello, la gestión del logro financiero es un proceso fundamental del financiamiento empresarial, ya que permite que la empresa cuente con la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones actuales, acceder a importantes líneas de crédito y realizar compras. Por lo tanto, el efectivo, es un elemento central dentro de una empresa, necesario para lograr expandir su actividad económica y le permita seguir creciendo (Domínguez & Esteban, 2017).

Por otra parte, las ventas al crédito es un mecanismo de financiamiento que ha tomado bastante importancia en todos los negocios, debido a que, para que una empresa subsista, tiene que adaptarse a este medio de financiamiento donde las grandes empresas gestionan el efectivo de manera eficiente, siempre y cuando se tenga un adecuado control, a base de esto nace contablemente las cuentas por cobrar (Sanz, 2018). Es importante este tema, debido a que es uno de los activos de la empresa que genera mucho rendimiento, ya que se obtiene ganancia por medio de los intereses, garantías, prendas, consignaciones, entre otros; pero si no se gestiona de manera eficiente esto puede ser un problema que puede llevar a la empresa a endeudarse y comprometer sus activos (Peña, 2021).

En países como Chile, Panamá, Paraguay y Brasil, la gestión de los créditos ha pasado a un nivel de gestión más extremo donde los que se hacen cargo de estas cobranzas son los estudios de abogados, debido a que estas empresas para dar un crédito de mercadería piden que se firme una letra en blanco o un pagaré para asegurar el pago, este nivel de cobranza ha permitido que los empresarios cumplan con los compromisos (Atradius, 2018). Por otro lado, el único país que tiene pena por deudas sin pago es Panamá, y esto es debido a que las empresas tienen todos los mecanismos de financiamiento para cancelar, y no perjudique a la otra empresa y su cadena de pagos, creando una cultura financiera positiva y volviéndose el país de las inversiones mundiales (Mantilla & Huanca, 2018).



El Perú, está compuesto por empresas pequeñas y medianas que son gestionadas por sus propios dueños, los cuales muchos de ellos carecen de conocimientos técnicos sobre procesos de crédito, cobranza o cobranza judicial, el cual hace que sus ventas al 80% lo realicen al contado, limitándose de esa manera a poder vender más y generar una mejor utilidad, pero existe la desconfianza por parte de estas empresas, debido a una mala experiencia o por no evaluar a un cliente estos terminan por no pagar (Flores & Naval, 2016). Por otro lado, están las empresas que dan crédito, pero, no lo gestionan de forma eficiente, acumulándose dentro de sus estados contables y quitando la liquidez a la organización el cual puede servir para seguir comprando mercadería para la venta (Barreto, 2019).

El sector de repuestos en la región de La Libertad está creciendo de forma positiva, debido a la entrada de vehículos de carga pesada y camionetas de todo tipo al mercado automotor y a precios muy bajos, el cual ha incrementado la demanda de empresas y consumidores finales, de la misma manera la necesidad de la venta de sus autopartes siendo en la actualidad un negocio positivo para los que se dedican a esta actividad, por lo cual se comenzó a vender al crédito (Vinueza & Cedillo, 2019). Por otro lado, gran mayoría de estos créditos que se dan es con documento simple, no garantizando el cobro si es que el cliente decidiera no pagar, afectando la liquidez de la organización y generando que este se endeude con otros proveedores para seguir vendiendo (Padilla & Posaico, 2020).

La empresa comercializadora de autopartes, se dedica a la venta de autoparte para autos, así como también ofrece servicios complementarios (mantenimientos, instalaciones, etc.), el cual tiene más de 5 años en el mercado trujillano dedicado a la venta de estos productos. El problema que se presenta es la falta de pago de sus clientes tanto grandes como pequeños, debido a una mala evaluación crediticia y de no solicitar garantías el cual pueda presionar, por otro lado, los procesos de cobranza de la empresa son deficiente, no se cuenta con personal capacitado, no se tiene políticas y mucho menos manual de organización y funciones, condiciones que afectan a las cuentas por cobrar, manteniendo incluso ese monto en los estados financieros ya que no se tiene el sustento contable para el castigo de las cuentas.

La principal causa que motivan a una mala gestión de cuentas por cobrar es la mala evaluación de crédito, debido a que no se investiga bien al cliente de forma

cuantitativa por medio de sus ingresos, gastos, y residuo de ganancias; como también no se investiga de forma cualitativa como si es que alguien de su familia es moroso, o si tiene créditos con otras empresas entre otras preguntas (Trejos et al., 2018). Por otro lado, están las causas que son secundarias como la falta de personal especializado para realizar las labores de cobranza de forma diaria, problemas excepcionales como la muerte, cambio de domicilio, falta de sistema, mala gestión que motivan a tener una mala cuentas por cobrar en la empresa que en ocasiones se vuelve incobrable (Hadad, 2019).

La principal consecuencia que se tiene de una mala gestión de cuentas por cobrar en la empresa, es que no se cuente con el efectivo para el pago de los proveedores, personal, tributos, otros, conllevando a comprometer los activos de la empresa a deudas con terceros que en muchos casos no se puede cancelar por los intereses altos que lo recargan (Cárdenas & Velasco, 2015). Por otro lado, se menciona las consecuencias específicas como incremento de las cuentas por cobrar, información errónea de los saldos, aumento del pasivo de la empresa, aumento de las cuentas incobrables y no ubicar al cliente en su centro domiciliario conllevaría a tener una mala liquidez que afectaría consecuentemente a la organización (García et al., 2017).

Para la formulación del problema se menciona la siguiente pregunta: ¿cuál es el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020?, y de forma específica: ¿cuál es la gestión de cuentas por cobrar en la empresa comercializadora de autopartes en el año 2020?, ¿cuál es la liquidez de la empresa comercializadora de autopartes en el año en el 2020?

Teniendo en cuenta lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018), este trabajo se justifica por su: *conveniencia*, porque permitirá que la empresa comercializadora de autopartes mejore su situación actual de gestión de cuentas por cobrar, por medio de la propuesta que se dejará para su implementación futura. Por su *relevancia social*, permitirá que la empresa asegure la cadena de pagos de sus proveedores generando mejores oportunidades a otras empresas.

Por su aporte *metodológico*, pues permitirá brindar un instrumento de medición como la guía de análisis documental, todo esto basándose en la metodología científica brindado por la Universidad César Vallejo.

Por lo cual se planteó el siguiente objetivo general: determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes año 2020. El cual fue resuelto mediante los siguientes objetivos específicos: analizar la gestión de cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020 y analizar la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020.

Por último, se propone como hipótesis que la gestión de cuentas por cobrar tiene un efecto negativo en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

Como fundamento para la presentación, desarrollo y sustento científico, del presente estudio, se mencionan como antecedentes investigaciones relacionadas a las dos variables de estudio, empezando desde el nivel internacional.

Para Chiriani et al. (2017), en su investigación de gestión de políticas de crédito y cobranza para mantener la estabilidad financiera en empresas de Asunción, tuvieron como objetivo analizar la gestión de políticas de crédito y cobranza en la MIPYMES, en el cual se trabajó una investigación no experimental de corte trasversal, aplicando como instrumento la entrevista y la guía de análisis documental. En esta investigación se encontró que las empresas tienen un proceso deficiente de gestión de cobro, debido a que las empresas venden a más del 80% al crédito, el cual ocasiona que no se cobre de forma eficiente el dinero, generando un déficit en sus cajas, llegando a la conclusión que la mala gestión de políticas ha llevado a la empresa a no tener una estabilidad financiera y económica estable.

Por otro lado, Chávez y Toalombo (2017), en su investigación alto índice de cuentas por cobrar en empresas de insumos, caso Propepac, tuvieron como objetivo analizar las políticas de cobranza, registro y contabilización de la empresa, en la cual se trabajó una investigación no experimental con soporte inductivo, aplicando como instrumento la guía de análisis documental y una encuesta a los trabajadores. En esta investigación se encontró que la empresa no ha calculado el deterioro de las cuentas por cobrar en un promedio de 8 años, esto quiere decir que hay cuentas que deben ser castigadas para ser asumidas como gasto, afectando la liquidez de la organización, llegando a la conclusión que las políticas no han sido aplicadas correctamente y la falta de capacitación aumento el nivel de morosidad.

Además, Ojeka (2017), en el artículo científico, política crediticia y su efecto sobre la liquidez, un estudio de empresas manufactureras seleccionadas en Nigeria, tuvo como objetivo determinar la relación entre la política crediticia y la liquidez en la industria de empresas en Nigeria. Y finalmente, concluyó que cuando la política crediticia de una empresa es favorable, la liquidez se encuentra en un nivel deseable, esto significa que las políticas crediticias son eficientes, la liquidez será suficiente en este sentido, las empresas podrán cumplir con sus compromisos con corto plazo, como el pago de impuestos, remuneraciones y proveedores. Las

empresas deben asegurarse el seguimiento y revisión periódica de su política crediticia y la provisión de efectivo. Los descuentos deben minimizarse tanto como sea posible. Por lo tanto, recomendamos que la organización debe considerar su misión, la naturaleza de su negocio y su negocio entorno antes de establecer una política crediticia.

Por lo tanto, Arroba y Solis (2017), en su investigación de cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa de Ecuador, tuvieron como objetivo analizar las cuentas por cobrar y la incidencia que tiene en la liquidez, por lo cual se trabajó un diseño no experimental descriptivo y el instrumento utilizado fue la entrevista y el análisis documental a la empresa y sus procesos. En esta investigación se encontró que es importante una adecuada gestión donde todos los trabajadores conozcan de las políticas, para de esta manera asegurar el regreso del dinero, y de esta forma la liquidez tendrá un índice que permitirá asegurar la cadena de pago. La conclusión que se llega, es que las cuentas por cobrar inciden positivamente en la liquidez, al mantener el flujo de efectivo en constante movimiento.

Por otra parte, Angulo et al. (2019), en su artículo de análisis financiero de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Holding Empresarial y Familiar Transmiford & CIA LTDA. en Bogotá, tuvieron como objetivo analizar el resultado de los principales indicadores de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa. En este artículo se encontró que la empresa tiene una rotación de cartera que paso de los 89,72 días durante el primer periodo analizado, a 65,92 días en el siguiente, lo cual resulta que se tuvo una alta rotación de cartera, con lo que se deduce referente a este indicador es que los clientes están apalancando a la empresa. Y en el análisis de la liquidez se encontró que la empresa para cubrir sus obligaciones vigentes a corto plazo contaba con \$3.49 pesos, como respaldo, lo que reflejo que la empresa contaba con solvencia para el año anterior, mientras que para el año siguiente la empresa ha logrado un incremento, ya que antes destinaba el 28.64% del total de sus ingresos a obligaciones y posterior solo destino el 26.66% para respaldo de las mismas.

Así también Gonzales (2019), en su artículo de análisis de la situación de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Dubemortos CSA Auteco en la ciudad de Santiago de Cali, tuvo como objetivo analizar las razones de las cuentas por

cobrar y las razones de liquidez de la empresa. En el artículo se encontró que la empresa presentó una razón corriente de 14.84 a 1 para los años 2015 y de 16.37 a 1 para el 2016, lo cual indicó que la empresa se encuentra bien financieramente, ya que cuenta con la capacidad de cancelar sus obligaciones a corto plazo y guarda un margen amplio de seguridad de alguna reducción en el valor de los activos corrientes, lo que le permitió tener una garantía para futuros financiamientos, en lo que respecta a la razón corriente la empresa ha contado con un nivel bueno de maniobra para cancelar las deudas, aún en el evento en que los inventarios no pudiesen convertirse en el corto plazo en efectivo, ya que contó con \$5.46 y \$5.01 para atender cada peso adeudado para los años analizados.

Y por último Azanza (2019) en su investigación sobre la evaluación de alternativas de políticas de crédito en el sector de accesorios automovilísticos de la ciudad de Cuenca, Ecuador, tuvo como objetivo analizar la gestión de cobranzas actual de las empresas mediante la rotación de cartera, el periodo promedio de cobro que afectan la liquidez de las mismas. En la investigación se encontró que para las empresas el departamento de crédito y cobranzas tiene la finalidad de no tener una cartera vencida muy alta y se llegue a convertir en cuenta incobrable. La empresa Hivimar S.A contó con un periodo promedio de cobranza extenso, ya que en promedio tardó 111.1 días en cobrar una cuenta, lo que quiere decir que no ha sido eficaz, ya que la empresa otorga a sus clientes condiciones de crédito de hasta 90 días, por lo tanto, tiene un periodo promedio de cobranza alto, con lo que se indica que los créditos han sido mal administrados, lo cual ha afectado la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un periodo bastante largo de cobro. Mientras que la empresa Tecnicentro del Austro S.A dispone de un periodo promedio de cobranza de 65 días, como la empresa ofrece desde 30 a 90 días de crédito, se pudo indicar que ha logrado mejorar sus cobranzas de un año a otro durante el periodo 2016 a 2018. Por otro lado, para el caso de la empresa Mansuera tuvo un promedio de cobranza que ha ido en aumento, pero se mantiene normal, ya que la empresa ofrece créditos de 30, 60 y 90 días. Y para la empresa Impormaviz Cia Ltda. tarda 30.61 días en cobrar una cuenta, lo que quiere decir que como sus condiciones de crédito varían, la gestión de cuentas por cobrar se dio de manera correcta durante los cobros, reflejando la buena gestión de la empresa.

Así mismo, desde el aspecto nacional se presentan los siguientes

antecedentes. Mantilla y Huanca (2018), en su investigación de cuentas por cobrar en empresas de servicio y su relación con la liquidez en Perú, tuvieron como objetivo determinar la relación existente entre las cuentas por cobrar y la liquidez, por lo cual se trabajó una investigación no experimental aplicando como instrumento el análisis documental y la entrevista a los encargados y documentos de la empresa de servicio. En esta investigación se encontró que la gestión de la cartera es adecuada, manteniendo cierto índice de morosidad el cual es manejable, esta condición ha permitido que cumpla con todos los pagos y tenga capital de trabajo para futuras ventas, por lo cual se concluyó que la relación existente entre las variables es positiva el cual permitirá que la empresa siga trabajando y generando ingresos.

Por otro lado, Nolzco et al. (2020), en su investigación las cuentas por cobrar en las empresas de servicio de Lima, tuvieron como objetivo diagnosticar la condición de las cuentas por cobrar y la consecuencia que tiene en los estados contables, para eso se trabajó una metodología no experimental y la aplicación de instrumentos como la entrevista a los encargados y el análisis documental. Se determinó que, para los años analizados, los días de cobro efectivo se han aumentado de 15 a 22 días, notándose una mala gestión de la empresa acumulando pérdidas, por lo que se concluyó que las cuentas por cobrar de las empresas de servicio tienen una mora del 25% y una liquidez que redujo en 2%, el cual es perjudicial a largo plazo.

También, Marquina y Morales (2017) en su investigación, tuvieron como objetivo determinar, la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Servizi Múltiple Cielo Azul E.I.R.L, de la ciudad de Cajamarca, para el año 2016. De los resultados de la investigación confirma la imposibilidad de pago por parte de la empresa a sus compromisos a corto plazo, debido a que no existió evidencia de una buena gestión de cobranza pendiente, entonces esto afectó, a que la liquidez de la empresa se redujera, además en un análisis adicional se pudo determinar que la administración deficiente de las cuentas por cobrar influye directamente en la liquidez, porque cuando la gestión crediticia mejore, la liquidez sería más alto, es por ello que la empresa debería tomar medidas para mejorar el cumplimiento de las deudas comerciales, para mantener una adecuada solvencia, lo cual la conduzca a la cobertura 100% deuda.

Por último, Flores y Ríos (2019) en su investigación gestión de cuentas por cobrar y la influencia que tiene en la liquidez de un autoservicio, tuvieron como objetivo evaluar la gestión de las cuentas por cobrar y determinar la liquidez de la empresa, por lo cual se trabajó una investigación no experimental-descriptivo correlacional y la aplicación de instrumento fue un cuestionario aplicado al personal de la empresa y una guía de análisis documental. En esta investigación se encontró la evaluación de los créditos otorgados a los clientes que son ejecutados de forma ineficiente y esto es debido a la falta de control por parte de la empresa, en este proceso el cual está afectando a la liquidez de la empresa, por lo que se concluyó que la incidencia es negativa de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa.

Por otro lado, se menciona las bases teóricas de las dos variables de estudio, los cuales serán pilares de la investigación, se empezará fundamentando la primera variable, el origen de la variable *gestión de cuentas por cobrar*, el cual se concentra en planificar las actividades financieras, con las que, se permite el cumplimiento oportuno de las obligaciones, así mismo se indica que la gestión de la liquidez está estrechamente relacionada con la mejora del mecanismo de cobranza y distribución del efectivo (Horngren, 2017). De manera que, es necesario resaltar que la gestión de cobranza está relacionada con: "las unidades que amortizan sus préstamos de forma habitual, con lo que, se pueden decir que se controla y maneja el futuro de los préstamos otorgados" (Sedder, 2017, p. 12). Así, el beneficio que obtiene la empresa asegura su mantenimiento y crecimiento. Los fondos utilizados para el cobro deben ser provistos en relación a la información que brinde la empresa, préstamos a corto, mediano y largo plazo, la gestión eficaz desarrolla pautas y métodos de cobro.

Según Bravo (2018) indica que: "la gestión de crédito incluye derechos de venta aplicables, servicios prestados, préstamos o cualquier otro concepto similar. Esto representa las demandas de la empresa que realizó los cambios en efectivo para finalizar el ciclo financiero de corto plazo". (p. 10)

Por otro lado, se mencionan, que la gestión de las cuentas por cobrar es el proceso en el cual la empresa por medio de la administración gestiona el cobro eficiente de estas cuentas, con el propósito de maximizar el patrimonio y reducir riesgos ante una crisis de morosidad (Saavedra & Uribe, 2018). Por otro lado, es



considerado como el procedimiento coordinado de procesos y actividades que permiten el cobro del cliente activo e inactivo de la empresa, con el fin de garantizar que la organización siga trabajando con liquidez propia y no sobre el endeudamiento (Sanz, 2015). Por último, se menciona que, la gestión de cuentas por cobrar es aquella que organiza, planifica y controla las cuentas por cobrar para el efectivo cobro en el momento que la empresa necesite de liquidez (Aguirre, 2016).

Y por último Pérez y Tinoco (2017), sostuvieron que la gestión de cuentas por cobrar corresponde a la administración correcta de las cuentas por cobrar, que generan frente, al otorgamiento de crédito y la cobranza del mismo, los cuales son evaluados mediante la aplicación de las ratios de rotación y los índices de morosidad.

Seguido se enuncian, las dimensiones de la variable de gestión de cuentas por cobrar, donde Marruga (2018) menciona en su investigación dos dimensiones importantes para analizar, el primero es el otorgamiento del crédito, en el cual la empresa primero tiene que revisar sus normas y políticas para ver si la venta procede luego realizar sus procesos de evaluación y recién otorgar el crédito que debe ser controlado. Por otro lado, está la segunda dimensión, cobranza, en esta se realiza la aplicación de las políticas de cobranzas, métodos, procedimientos, se evalúa estrategias para reducir la mora, y por último se procede a instancias judiciales por las garantías dejadas. Estas dos dimensiones permitirán determinar si es eficiente o no la cobranza de la empresa.

La primera dimensión, el otorgamiento de crédito según lo indicado por Segura (2019), es: “El proceso está definido como la sucesión de actos o acciones realizados con cierto orden, los que comprende la determinación de la selección de crédito, normas de crédito y condiciones de crédito”. (p. 45)

En donde se realiza una venta al crédito, la cual corresponde a una transferencia de valor actual, ya sea dinero, bienes o servicios, de forma confidencial contra dicho valor futuro deseado, y puede incluir el valor del interés acordado. Si se otorga el préstamo, se puede estimar que hay alguien que puede dárselo al destinatario (Morales J. & Morales P., 2017, p. 24).

Según Arius (2019) indica que: “cada empresa determina e interpreta los términos del préstamo, determina la persona responsable del pago, comprende los

efectos de la política monetaria, de no reducir las ganancias en las ventas, las cuentas de ahorro y dinero sin fines de lucro". (p. 65)

Por lo mencionado se generan las cuentas por cobrar, las que son un activo corriente de la empresa, en él está todas las ventas que son otorgadas al crédito y que aún no han sido gestionadas, es uno de los activos valiosos para la organización debido a que representa el activo que será efectivo en cualquier momento por la empresa (Arroba & Solis, 2017). Por otro lado, también es conocido como la cuenta en la que abarca todos los documentos como facturas por pagar, pagarés, letras de cambio entre otras que en un periodo corto o largo significará una fuente de liquidez absoluta a la organización, el cual le permitirá pagar todos los compromisos y no endeudarse para seguir creciendo (Vinueza & Cedillo, 2019). Por último, también es conocido, como el monto que adeudan otras empresas y que serán pagadas rápidamente por el empresario (Mauad, 2015). Por lo cual, se mencionó que la gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo (Pérez & Tinoco, 2017).

Según Stevens (2017), las cuentas por cobrar se pueden clasificar en las siguientes categorías: como activos financieros en su situación financiera actual, en la que, el acceso está limitado a un año, o a largo plazo, las cuales deben presentarse con activos a largo plazo.

Por otro lado, se procede a mencionar las causas que generan cuentas por cobrar en las organizaciones de comercio, servicio y producción mediante la recolección de información. La causa principal para que todo negocio tenga cuentas elevadas de cobranza es por la mala evaluación cualitativa y cuantitativa que se realiza, al no completarse los datos reales, las ventas, la ubicación, las garantías, reporte en central de riesgo y el garante solidario por si el cliente no responde al proceso de cobranza (Trejos et al., 2018). Así mismo, atribuye que las empresas no cuentan con un sistema de cobranza y mucho menos tienen un software para el control del mismo, debido a la falta de interés y en muchos casos de conocimiento, acumulando cuentas por cobrar y realizando el proceso de cobranza tarde (Hadad, 2019). Así también se considera que las causas no muy comunes que generan malas cuentas por cobrar, es la mala gestión en los cobros, personal no especializado, problemas excepcionales y mala organización, condiciones que

retrasan el cobro del dinero y perjudican la liquidez de las empresas de comercio (Saavedra & Uribe, 2018). Con todo ello, podemos determinar que las dos causas principales por la cual se genera cuentas por cobrar alto, es porque no existe una buena evaluación crediticia y no se tiene sistemas de cobranzas ayudados por un software de control.

Las razones financieras y las cuentas por cobrar, con las cuales para entender el movimiento se realiza mediante los ratios, por medio de dos técnicas que se utilizan para analizar la rotación de las cuentas por cobrar que son beneficiosas para una empresa. Estos son: el índice de rotación de cuentas por cobrar y el índice de días de cartera (Herz, 2016).

El índice de rotación de cuentas por cobrar, muestra la rapidez con la que una organización pueda recaudar sus cuentas, con el que se puede medir la capacidad para generar un cobro en efectivo de los clientes que solicitaron ventas al crédito. Por otra parte, el índice de días de cartera, también mide la capacidad de cobrar el efectivo de los clientes con crédito, donde se mide los días en las que las ventas se han mantenido en cuentas por cobrar (Herz, 2016).

El índice de rotación de cuentas por cobrar se obtiene de la división de las ventas netas al crédito por el promedio de las cuentas por cobrar netas de la empresa, el resultado que se obtiene es la tasa que representa cuantas veces se ha rotado el saldo de las cuentas por cobrar durante el periodo (Herz, 2016).

Y por último la segunda dimensión, la cobranza suele ser ocasional, difícil de combinar con recaudaciones lentas, estas impiden el uso de capital suficiente. Independientemente del tamaño o tamaño de la venta, la ganancia puede no coincidir con la demanda a tiempo, los retrasos en la recolección afectarán el valor del anuncio (Ettinger & Gelb, 2019).

Lawrence y Chad (2017), las empresas evalúan los objetivos iniciales de su equipo integrando sus funciones. Esto incluye enviar mensajes, llamar por teléfono, conocer a alguien y agregar. Uno de los cambios más importantes en las políticas de cobranza es la cantidad de dinero disponible para los métodos de cobranza. Hasta cierto punto, un gran número de familiares fallecidos, la pérdida de deudas incobrables y un corto período de cobro, si todo continúa.

Dentro de este proceso, se reconoce a la cartera vencida, que es el monto total de las ventas al crédito o créditos otorgados a los clientes, y que se han

convertido en un activo de riesgo para la empresa, al tener los créditos en mora. Es así que se entiende como parte de los documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento (Morales C. & Morales J., 2017).

De lo cual Van y Wachowicz (2018) sostuvieron que las cuentas morosas son las cuentas de los créditos que no han recibido pagos de un préstamo dentro del plazo acordado. Una cuenta morosa es un crédito vencido hace tiempo.

Por lo cual se enuncio al índice de morosidad, como indicador de evaluación de la cartera vencida de la cobranza según Cerón et al. (2017), indicaron que corresponde a la proporción que se extrae de los deudores que han sobrepasado un máximo de 90 días, así también como el índice en que se señala en porcentaje de la cantidad de morosos que tiene una empresa. El cual se obtiene del saldo de la cartera de crédito vendida al cierre de un periodo sobre el saldo de la cartera de crédito total al cierre de un periodo.

Así mismo el índice de cartera promedio, es un indicador con el que se determina el tiempo en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, además permite identificar los tiempos que se toma para recuperar las ventas al crédito que se han realizado, para obtener el índice se toma el valor de las ventas al crédito de un periodo determinado y se divide por el promedio de las cuentas por cobrar en el mismo periodo (Moreno, 2017).

Y por último el índice de cobertura de cartera de crédito vencida, el cual se obtiene del saldo de la estimación preventiva para riesgo crediticios al cierre de un periodo sobre el saldo de cartera vencida al cierre de un periodo (Mosquera, 2019).

Por otro lado, se procede a fundamentar la segunda variable de estudio, la liquidez en una empresa representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto o largo plazo, como también hace referencia al tiempo que lleva un activo en convertir en efectivo para la organización y permita el ciclo económico del dinero (Julca & Miranda, 2018). Por otro lado, la liquidez es conocido también como el dinero disponible de la empresa para seguir trabajando, para seguir invirtiendo y para garantizar el pago de los proveedores, bancos y entes de administración pública (Fernández, 2016). Por otro lado, también es considerado como el capital de trabajo que cuenta la empresa para seguir el proceso de producción de convertir un producto hasta el proceso de venderlo y volverlo efectivo (Bedoya, 2017).

El control de liquidez, tiene como finalidad la implementación de herramientas de gestión, con el que la empresa realice un control eficiente de las cuentas representativas, con las que se pueda medir la gestión sobre el uso del efectivo, es así que el flujo de caja, se ha convertido en un mecanismo manejado por el área de caja o tesorería de una empresa, con la que se puede manejar la visión sobre el movimiento del flujo de efectivo, con el que permita analizar las actividades diarias de la empresa (Garrido e Íñiguez, 2016).

La importancia de esta variable radica, debido a que es el activo más líquido de la empresa y con el cual se puede pagar todo sin necesidad de endeudarse, si esto no se gestiona bien en las ventas o en las cobranzas, la empresa tendrá una liquidez baja que llevará al endeudamiento (Merino, 2018).

Por otro lado, está los índices financieros, los cuales permiten mediante una división determinar si es que un activo está comprometido con otro o si la aplicación de ese activo mejora la condición del otro activo (García et al., 2016). Por otro lado, está el análisis directo de los estados contables, en el cual se ve la utilidad y los gastos y costos incurridos el cual permitirá determinar el precio de ganancia y el impuesto que se tiene que pagar.

Por otro lado, también se considera importante porque por medio de estos indicadores las entidades financieras permiten solventar créditos en beneficio de las organizaciones (Gutiérrez, 2018). Por último, es importante porque permite y garantiza la cadena de pago a los proveedores y no les permite quebrar a diferencia de otras empresas que tienen cero de liquidez por diferentes motivos (Bedolla, 2017).

Así mismo, se mencionan las dimensiones de la variable liquidez por medio de los siguientes autores Julca y Miranda (2018), quienes mencionan tres tipos de mediciones que engloban todos los términos de liquidez existentes y estos son: Razón del circulante o liquidez, este índice permite analizar la liquidez de la empresa y ver su capacidad de pago a corto tiempo con sus proveedores, bancos y otros ( $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$ ). Prueba Ácida, este índice permite determinar la capacidad de pago de la empresa a corto plazo, sin contar las mercaderías ya que no es un activo líquido en el momento ya que su venta tarda ( $\text{activo corriente} - \text{la mercadería} / \text{pasivo corriente}$ ). Razón de efectivo o liquidez absoluta, este índice permite determinar la capacidad inmediata del efectivo para

inversiones y proyecciones el cual se disponga para generar dinero (Caja y Bancos / Pasivo a Corto plazo).

A continuación, se mencionan los conceptos y definiciones que fundamentan el marco conceptual de las dimensiones de la investigación, para analizar las cuentas comerciales, se necesita, conocer los tipos de cuentas por cobrar o prestamistas en venta, cada uno de los cuales respaldan en caso de que no pueda cobrarlos. De las ventas totales, corresponden al acuerdo en el que una de las partes se compromete a transferir el derecho a poseer algo a otra persona que tiene que pagar un precio regulado. Vender un préstamo: Se refiere a un compromiso de proporcionar una determinada cantidad de dinero a alguien y estos compromisos se pueden realizar a corto y largo plazo. El principal acreedor, el comportamiento histórico de cuentas y el desarrollo de cuentas por cobrar (Stevens, 2017).

También se menciona las consecuencias que origina el mantener cuentas por cobrar por mucho tiempo en los estados contables siendo la principal consecuencia que se tiene de una mala gestión de cuentas por cobrar, es que no se cuente con el efectivo para el pago de los proveedores, personal, tributos, otros, conllevando a comprometer los activos de la empresa a deudas con terceros (Cárdenas & Velasco, 2015). Por otro lado, García et al. (2017) mencionan que, si la empresa es de comercio o producción, la principal consecuencia estaría en función a los inventarios, debido a que no tendrá el dinero para comprar mercadería o insumos generando quedarse sin inventarios hasta que se gestione el dinero, consecuencia que se relaciona debido a que, si bajan los inventarios, significa que la empresa no podrá vender ningún producto, a pesar de que la demanda se ha grande (Arroba & Solis, 2017). Con todo ello, podemos determinar que las tres principales consecuencias están en función a incumplimiento de las obligaciones, bajo inventario, menor ventas.

Las políticas de crédito, son normas emitidas por la dirección de la empresa en las que se debe incluir, los días de vencimiento máximo en los que pueden ser cobrado las facturas, además debe establecer el grado de solvencia o la capacidad de pago del cliente con la que se pueda determinar el monto máximo del crédito (De la Cruz, 2019).

El proceso de otorgamiento de crédito, son una serie de pasos o procesos que van desde la solicitud del crédito hasta la aceptación y entrega de los bienes.

Así mismo se indicó que es el proceso vital dentro de una empresa, que de este procedimiento depende reconocer a un cliente como apto, y que se le puede otorgar el crédito solicitado de su compra, en el que se reconoce las capacidades para recibir el crédito, y las posibilidades de cumplir con el pago en los tiempos estipulados en los acuerdos de crédito (Ortiz, 2018).

Los procesos de cobranza, son ejecutados dependiendo de la condición del moroso, en el caso de que este se niegue al pago, se procede por la vía judicial amparándose a la letra firmada o prenda dejada en garantía (Chiriani et al., 2017). El proceso agresivo es ya extremo, y que con la cobranza moderada puede conseguir recuperar parte de la cartera del cliente, para que pueda seguir invirtiendo (Sanz, 2015). Por lo que se puede determinar que la cobranza moderada es para clientes que solo se demoran días en pagar y la cobranza agresiva para aquellos clientes que no pagarán ningún monto de dinero.

Las políticas de cobranza las cuales se deben tener en cuenta porque son directrices que los trabajadores siguen como las políticas de como otorgar el crédito, permitirá aplicar un criterio general en todos los trabajadores al momento de evaluar a un cliente, ya que estará sometido bajo directrices para aceptar o rechazar un crédito, sin embargo, esto solo garantiza el 50% de que el cliente sea un buen pagador, el otro 50% dependerá de otros factores (Atradius, 2018). Por otro lado, se sostiene que la recuperación del dinero está enfocada en un 70% por parte de las políticas de cobranza, debido a que los clientes tienen un comportamiento variado, puede ser un buen pagador y al día siguiente convertirse en un moroso, perjudicando el cobro de las cuentas por cobrar (Jiménez et al., 2019). Con todo ello, se puede determinar que las políticas más importantes y utilizadas dentro de las empresas de América Latina son las de otorgamiento de crédito y de cobranza.

Procedimiento de cobranza Lawrence y Hayden (2017), indicaron que se disponen de varias técnicas, cuando se vuelve más accesible y retrasada, la colección se vuelve más personal y más difícil. Esto significa que se están realizando actividades en la sociedad y se llevarán a cabo para el cobro de deudas. En circunstancias comunes: llamará a un cliente dentro de la primera semana después del período de vencimiento. Después de 15 días, recibirá un buen recordatorio. Nota nueva y más fuerte a los 30 días. La recolección puede ser

realizada durante el próximo mes por un representante de la compañía. Si el comprador no cancela la deuda, debe ser referida a la parte legal.

La morosidad, representa en caso de demora en el pago de las cantidades pagadas por el prestamista (principal o intereses) por tres meses. Este es un concepto diferente del mal crédito que no está siendo cobrado por la administración. Es una práctica común vender la última cartera a empresas que se especializan en realizar un descuento significativo a su valor conocido para eliminarlas del balance y minimizar su impacto en los resultados (Quique, 2018).

Las cuentas incobrables, de las compañías que brindan crédito generalmente requieren que el prestatario cumpla adecuadamente con estas obligaciones de pago. Teniendo en cuenta el área de la cartera, se debe realizar la inspección de la capacidad crediticia, el comportamiento de pago, la integridad del prestamista y aún más. Para excluir o minimizar posibles pérdidas de cartera. Toda empresa tiene sus riesgos, especialmente las cuentas de cobranza difíciles, porque es la organización y la dirección la que crea la empresa (Rincón, 2017).

El primer método de análisis está en función al análisis horizontal y vertical el cual permite ver el crecimiento de un activo de un año a otro, como el crecimiento de un activo sobre el activo total o pasivo total (Angulo, 2016).

Dentro del marco legal, según NIIF 9 Instrumentos Financieros (2021), se encuentra el enfoque simplificado que rige a las cuentas por cobrar a comerciales, los activos de los contratos y de las cuentas por arrendamientos.

Es así que, pese a lo enunciado dentro de los apéndices de los párrafos 5.5.3 y el 5.5.5., una empresa podrá medir la corrección del valor generado por las pérdidas a un importe igual a las pérdidas originadas de los créditos que son esperados durante el tiempo de vida de un activo, como lo pueden ser las cuentas por cobrar comerciales o activos de contratos que proceden de transacciones que son consideradas dentro del alcance de la Norma Internacional de Información Financiera 15 y a su vez que estas, no contienen un componente financiero representativo, o cuando una empresa decide aplicar la resolución práctica dentro de los contratos que son realizados en un periodo de un año o menor, de acuerdo a la NIIF 15, o caso contrario cuando existe un componente financiero significativo de acuerdo a la NIIF 15, si la empresa selecciona una política contable con la que pueda medir la corrección de valor de pérdidas a un importe igual a las pérdidas



crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Esa política contable, se aplicará a todas las cuentas por cobrar comerciales, o ya sean activos de los contratos, o aplicarse de manera separada (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2021).

Según la NIIF 9, los instrumentos financieros, las empresas pueden medir el ajuste de valor por pérdidas crediticias de un activo como política contable. Además, las cuentas por cobrar no cuentan con información financiera por tratarse de cuentas mantenidas al momento de la venta de la cartera, con demoras según el grado de integridad de la cartera, por lo que se pierde la pérdida de la cartera adicional de 100 % no paga (MEF, 2021).

Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita necesariamente identificar todos los escenarios posibles. Sin embargo, considerará el riesgo o probabilidad de que ocurra una pérdida crediticia, reflejando la posibilidad de que ocurra y de que no ocurra esa pérdida crediticia, incluso si dicha posibilidad es muy baja (MEF, 2021).

### III. METODOLOGÍA

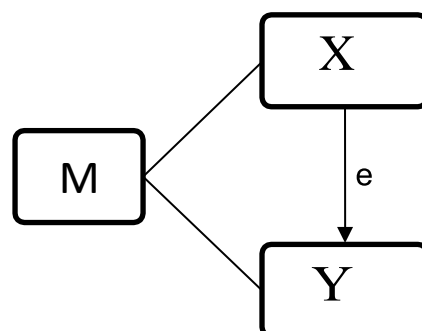
#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de investigación

La investigación fue aplicada por que se utilizó teorías, aportes y principios de otros autores que sirvieron para conocer mejor la situación de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, como también para conocer nuevos métodos de gestión y métodos de evaluación de cobranza (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2019). Además, en este tipo de teorías de investigación se emplean para resolver problemas (Lozada, 2017)

##### Diseño de investigación

En el presente trabajo se consideró un enfoque cuantitativo, porque se utilizó la recolección de información para comprobar la hipótesis mediante el análisis numérico. Por otro lado, fue un diseño de carácter no experimental, puesto que la información de las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez fueron tomadas tal cual, al inicio de la investigación, sin presentar algún cambio. Así mismo fue de corte transversal, debido a que la investigación tiene fechas establecidas de inicio a fin (Hernández & Mendoza, 2018).



M = La empresa de autopartes

X = Gestión de cuentas por cobrar (Variable independiente)

Y= Liquidez (Variable dependiente)

e = Efecto

### **3.2. Variables y operacionalización**

#### **Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar**

La gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo (Pérez & Tinoco, 2017).

#### **Variable 2: Liquidez**

La liquidez en una empresa representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto o largo plazo, como también hace referencia al tiempo que lleva un activo en convertir en efectivo para la organización y permita el ciclo económico del dinero (Julca & Miranda, 2018).

### **3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis**

#### **Población:**

Se consideró a la empresa comercializadora de autopartes.

#### **Muestra:**

Se consideró a la empresa comercializadora de autopartes del año 2020.

#### **Unidad de análisis:**

Como unidad de análisis se consideró a la empresa comercializadora de autopartes.

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

#### **Técnicas de recolección de datos**

El trabajo de investigación, se realizó mediante la técnica de análisis documental, con lo cual se extraerá los datos de las variables analizadas.

Así mismo se realizó mediante la técnica de la entrevista, por lo que permitirá recolectar los datos en base a las variables analizadas.

#### **Instrumentos de recolección de datos**

Los instrumentos de recolección de datos necesarios fueron las fichas de registro, este instrumento se aplicó a los documentos contables, para que luego fueran analizados y con lo que se organizó una base numérica, que permitió enriquecer de manera directa la investigación y tomar decisiones. Y la guía de entrevista que fue aplicado al contador, con el propósito de tener un conocimiento de la gestión de cuentas por cobrar y liquidez.

### **3.5. Procedimientos**

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó en cuenta las teorías e investigaciones recolectadas de diversos autores sobre las variables de investigación, esto permitió estructurar nuestra introducción, marco teórico y metodología. Por otro lado, los procedimientos aplicados para realizar cada objetivo estuvieron enfocados en lo siguiente.

Para el primer objetivo específico se aplicó una entrevista al responsable de las cuentas por cobrar, con el propósito de obtener información de la situación actual de la gestión de los créditos otorgados de la empresa, así mismo, se analizó mediante las fichas de registro de los reportes, fichas de cobro, métodos de cobros y otros procedimientos que han utilizado en la empresa para gestionar el pago oportuno de sus clientes, logrando calcular los índices de la gestión de cuentas por cobrar.

Por otro lado, para el segundo objetivo específico se analizaron los estados financieros de la empresa, mediante la ficha de registro y los ratios financieros, el cual permitió determinar la liquidez actual y de años anteriores de la empresa.

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

En este apartado se describe el método de análisis utilizado, y el cual fue el analítico por medio de la entrevista; debido a que permitirá encontrar las deficiencias puntuales dentro de la investigación y como esto afectó la situación de la liquidez. Por otro lado, también se utilizó el análisis en ratios, el cual permitió determinar la repercusión que se obtiene de año a año. Así mismo se utilizó el método descriptivo, la cual se procedió después del análisis de la entrevista y los ratios, determinando las ideas primordiales sin

llegar a manipular o esperar un efecto.

### **3.7. Aspectos éticos**

Para el presente estudio se consideró 4 aspectos importantes que dan relevancia ética al trabajo y que sigue los parámetros de la Universidad.

*Confidencialidad:* la información brindada será utilizado para fines académicos y su confidencialidad estará limitada de manera descriptiva.

*Consentimiento informado:* la empresa brinda la autorización, mediante un documento el cual está en anexos a utilizar su información que sea necesario para cumplir con la investigación y la propuesta.

*Anonimidad:* se mantendrá en secreto las respuestas brindadas mediante la entrevista.

*Autenticidad:* la información teórica presentada está citada correctamente bajo los parámetros científicos y la normas APA.

#### IV. RESULTADOS

En el presente capítulo, se presenta los resultados del desarrollo de los objetivos específicos de la investigación:

*A efecto de analizar el objetivo específico 1.* Análisis de la gestión de cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020, se utilizó la técnica de análisis documental, mediante la aplicación de las fichas registro, con el propósito de extraer información de los registros contables y de los estados financieros de la empresa comercializadora de autopartes del periodo 2020, para luego seleccionar los elementos necesarios para encontrar los indicadores de cada dimensión. (ver Anexo de los estados financieros)

A continuación, se presenta el resultado para el análisis del otorgamiento de crédito, en el cual se identificó en primer lugar las ventas de la empresa, la cual realiza ventas para Trujillo, Guadalupe y Chiclayo, acompañado del detalle de las ventas al contado y crédito, durante los meses del periodo 2020, así como el desglose de las cuentas por cobrar por destino de las ventas, dichos elementos mencionados serán la base para el cálculo de los indicadores de la gestión de cuentas por cobrar.

Cabe mencionar que la empresa no solo realiza la venta de autopartes para autos, si no también ofrece servicios complementarios, es por ello que en la información presentada sobre las ventas se podrá conocer por separado el ingreso por las ventas de productos y servicios.

**Tabla 1***Ventas de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Ventas periodo 2020											
Mes	Trujillo		Guadalupe		Chiclayo		Relacionada Trujillo		Total	% Mes	% Variación
	Producto	Servicio	Producto	Servicio	Producto	Servicio	Producto	Servicio			
Enero	4,545,259	4,447	2,455,464	1,139	1,435,751	694	21,384	-	8,464,139	7%	100%
Febrero	4,516,219	4,419	2,439,776	1,132	1,426,578	690	21,248	-	8,410,060	7%	-1%
Marzo	5,652,889	5,531	3,053,834	1,417	1,785,628	863	26,595	-	10,526,758	8%	20%
Abril	4,791,530	4,688	2,588,506	1,201	1,513,543	732	22,543	-	8,922,742	7%	-18%
Mayo	5,026,578	4,918	2,715,485	1,260	1,587,789	768	23,649	-	9,360,447	7%	5%
Junio	5,414,466	5,297	2,925,031	1,357	1,710,315	827	25,474	-	10,082,767	8%	7%
Julio	5,906,856	5,779	3,191,033	1,481	1,865,850	902	27,790	-	10,999,691	9%	8%
Agosto	6,082,363	5,951	3,285,847	1,525	1,921,290	929	28,616	-	11,326,520	9%	3%
Setiembre	6,292,004	6,156	3,399,100	1,577	1,987,511	961	29,602	-	11,716,912	9%	3%
Octubre	7,073,738	6,921	3,821,413	1,773	2,234,444	1,080	33,280	-	13,172,649	10%	11%
Noviembre	6,923,307	6,774	3,740,145	1,735	2,186,926	1,057	32,572	-	12,892,517	10%	-2%
Diciembre	6,038,890	5,908	3,262,361	1,514	1,907,557	922	28,411	-	11,245,565	9%	-15%
2020	68,264,100	66,788	36,877,994	17,112	21,563,181	10,426	321,164	-	127,120,766		
%	54%	0.053%	29%	0.013%	17%	0.008%	0.25%	0%	100%		

**Interpretación:**

En la tabla 1, se muestra el detalle de las ventas por zona y por producto y servicio que la empresa ha reconocido para los meses del periodo 2020

Se puede observar que la zona de Trujillo, tuvo una participación del 54% de las ventas totales de la empresa, ya que fue la zona con mayor cobertura de clientes, al ser la sede principal, además entre Guadalupe y Chiclayo existió una estrecha diferencia de 29% y 17% respectivamente. Las ventas durante el año 2020, se vieron afectadas, por el inicio del estado de emergencia a causa de la Covid-19, como se puede observar en el mes de abril y mayo, esto debido a que en el sector transporte se dio inmovilización y restringió el transporte, mientras que no se implementen los protocolos de salud, a su vez, los costos de compra de las autopartes, se incrementaron, debido a las restricciones comerciales, y como estos son productos importados de China, era más difícil acceder a ellos.

Cabe destacar que, las ventas de la empresa comercializadora de autopartes, ha tenido variaciones significativas con tendencia decreciente en el mes de abril, noviembre y diciembre.

Seguidamente se presenta el detalle de las ventas realizadas por la empresa, durante los meses del año 2020.



**Tabla 2***Clasificación de ventas de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Ventas Contado y Crédito periodo 2020 (S/)									
Mes	Trujillo		Guadalupe		Chiclayo		Relacionada Trujillo		Total
	Contado	Crédito	Contado	Crédito	Contado	Crédito	Contado	Crédito	
Enero	3,188,353	1,367,752	1,721,544	735,060	1,006,635	429,810	14,986	-	8,464,139
Febrero	3,165,674	1,361,331	1,709,299	731,609	999,475	427,792	14,879	-	8,410,060
Marzo	3,962,481	1,703,910	2,139,533	915,718	1,251,045	535,446	18,624	-	10,526,758
Abril	3,358,930	1,444,043	1,813,647	776,060	1,060,490	453,784	15,787	-	8,922,742
Mayo	3,523,769	1,514,814	1,902,651	814,094	1,112,534	476,024	16,562	-	9,360,447
Junio	3,794,341	1,633,062	2,048,746	877,643	1,197,959	513,183	17,834	-	10,082,767
Julio	4,139,781	1,781,186	2,235,265	957,248	1,307,023	559,730	19,458	-	10,999,691
Agosto	4,261,824	1,835,075	2,301,162	986,209	1,345,554	576,664	20,031	-	11,326,520
Setiembre	4,409,408	1,897,630	2,380,850	1,019,828	1,392,150	596,322	20,725	-	11,716,912
Octubre	4,956,470	2,134,173	2,676,235	1,146,951	1,564,870	670,655	23,296	-	13,172,649
Noviembre	4,851,726	2,088,123	2,619,678	1,122,203	1,531,800	656,183	22,804	-	12,892,517
Diciembre	4,226,704	2,134,173	2,282,199	1,146,951	1,334,466	670,655	19,866	-	11,815,013
2020	47,839,461	20,895,272	25,830,807	11,229,574	15,104,000	6,566,248	224,852	-	127,690,214
%	37%	16%	20%	9%	12%	5%	0.18%	-	100%

### Interpretación:

En la tabla 2 muestra la clasificación de las ventas por zona que la empresa ha reconocido para los meses del periodo 2020.

La política de ventas de la empresa comercializadora, ha regido para el año 2020, el 70% de ventas al contado respecto de los productos, y el 30% al crédito, mientras que los ingresos por servicios se realizaron el 100% al contado.

Además, se pudo observar que la zona de Trujillo tuvo un 16% de crédito del total de las ventas, mientras que Guadalupe, le correspondió un 9% y en menor proporción de participación en créditos es para Chiclayo, con tan solo el 5% del total de ventas, ya que por política interna, la casa matriz es la que puede tener mayor participación en los créditos concedidos a los clientes frecuentes, que vinieron a ser las empresas de transporte público, ya que a clientes que son personas naturales sin negocio, solo se les vende al contado.

**Tabla 3**

*Detalle de las cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Cuentas por cobrar periodo 2020							
Mes	Trujillo	Guadalupe	Chiclayo	Sub Total	Total	% Mes	% Variación
Enero	102,078	50,849	26,072	179,000	3,869,831	5%	100%
Febrero	204,157	101,699	52,144	357,999	3,957,261	10%	2.21%
Marzo	265,404	132,209	67,787	465,399	3,115,100	13%	-27.03%
Abril	122,494	61,019	31,286	214,800	3,382,207	6%	7.90%
Mayo	142,910	71,189	36,501	250,600	3,658,761	7%	7.56%
Junio	81,663	40,680	20,858	143,200	4,549,869	4%	19.59%
Julio	163,325	81,359	41,715	286,400	4,426,347	8%	-2.79%
Agosto	204,157	101,699	52,144	357,999	4,129,976	10%	-7.18%
Setiembre	244,988	122,039	62,573	429,599	4,752,617	12%	13.10%
Octubre	102,078	50,849	26,072	179,000	5,930,094	5%	19.86%
Noviembre	61,247	30,510	15,643	107,400	6,226,959	3%	4.77%
Diciembre	347,066	172,888	88,644	608,599	2,971,396	17%	-109.56%
2020	2,041,568	1,016,990	521,438	3,579,995	3,579,995	5%	
%	57%	28%	15%	100%		100%	

### Interpretación:

En la tabla 3 muestra de las cuentas por cobrar por zona que la empresa reconoce para los meses del periodo 2020.

En la zona de Trujillo las cuentas por cobrar para el año 2020 representan, el 57% de las cobranzas totales, mientras que el 28% fue para Guadalupe, el 15% para Chiclayo. Además, se puede indicar que, para el mes de marzo, las cuentas por cobrar disminuyeron en 27%, lo cual se observó la misma tendencia decreciente para los meses de julio, agosto y diciembre con disminuciones de -2.79%, -7.18% y el mes más representativo fue diciembre en el que las cuentas por cobrar se han redujeron en S/2,971,396, más de la mitad del mes de noviembre, ya que la empresa tomó medidas en base al retorno de sus créditos pendientes de pago.

Luego de presentado los resultados en base a los elementos necesarios, que permitieron el cálculo de los indicadores de gestión de cuentas por cobrar, en el proceso de otorgamiento de créditos, se presenta el resultado del primer indicador, la rotación de cuentas por cobrar de la empresa.

### Tabla 4

*Rotación de cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Rotación de cuentas por cobrar 2020 (veces)	
Mes	Resultado
Enero	2.19
Febrero	2.13
Marzo	3.38
Abril	2.64
Mayo	2.56
Junio	2.22
Julio	2.49
Agosto	2.74
Setiembre	2.47
Octubre	2.22
Noviembre	2.07
Diciembre	3.98
2020	35.51
Ventas	127,120,765.96
Cuentas por cobrar	3,579,994.96

### Interpretación:

En la tabla 4 se muestra los resultados de la rotación de las cuentas por cobrar que la empresa reconoce para los meses del periodo 2020.

La rotación de las cuentas por cobrar, corresponde a las veces que la empresa renueva sus cuentas por cobrar, es decir las veces que se recuperan las cobranzas, de las ventas realizadas. Según los resultados que se obtuvieron en el mes de marzo, la rotación de cuentas por cobrar fue de 3.38, lo que significa que la empresa cobra sus cuentas por cobrar 3 veces durante el mes, muestra la eficiencia con la que la empresa recauda los pagos de sus clientes en comparación con los primeros meses del año y el mismo panorama se observó para el mes de diciembre, mientras que para los meses no enunciados, la empresa alcanzo una rotación no mayor a 2, es decir que durante dichos meses la empresa ha logrado recaudar los pagos de sus clientes. La situación de la empresa, se ha debido, a que para los meses de marzo y diciembre las cuentas por cobrar han sido menores durante todo el año.

Y para el año 2020, la empresa obtuvo un índice de rotación de cuentas por cobrar de 35, es decir las cuentas por cobrar, han ingresado a la empresa 35 veces al año.

**Tabla 5**

*Periodo promedio de cobranza de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Periodo promedio de cobranza	
Mes	Resultado
Enero	14.35
Febrero	15.39
Marzo	10.20
Abril	12.09
Mayo	12.53
Junio	13.96
Julio	12.85
Agosto	11.89
Setiembre	13.27
Octubre	13.91
Noviembre	14.74
Diciembre	9.55
2020	10.14
Cuentas por cobrar	3,579,994.96
360 días	360 días
ventas	127,120,765.96

**Interpretación:**

En la tabla 5 muestra los resultados del periodo promedio de cobranza que la empresa reconoce para los meses del periodo 2020.

El periodo promedio de cobranza, representa la cantidad de días que se necesitan para cobrar los pagos de los clientes, para la empresa comercializadora se obtuvo que para los meses de enero y febrero la empresa logró el pago de sus clientes cada 14 y 15 días respectivamente, así como para junio, septiembre, octubre y noviembre, la empresa logró que sus clientes paguen entre 13 y 14 días. Mientras que, para lo meses no enunciados, se logró que los clientes pagaran en menos días, por concepto de sus compras al crédito.

Para el año 2020, la empresa tiene un periodo promedio de cobranza, de cada 10 días, logrando que sus clientes paguen sus deudas.

Seguido, se presenta el resultado para el análisis de la cobranza, mediante el análisis de la cartera de clientes vencida, el índice de la cartera promedio, el índice de morosidad, así como el índice de cobertura de la empresa.

**Tabla 6**

*Cartera de clientes de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Cartera de clientes vencida							
Categoría	Días de Atraso	Trujillo		Guadalupe		Chiclayo	
		Importe Parcial S/.	Importe Total S/.	Importe Parcial S/.	Importe Total S/.	Importe Parcial S/.	Importe Total S/.
No vencidos	1 - 15 Días	1,327,018	-	508,494.95	-	312,862.51	-
Vencidos:		714,548	-	508,494.95	-	208,575.01	-
Deficientes	15 - 30 Días	408,313	-	355,946.47	-	182503.13	-
Dudoso	1 a 3 Meses	306,235	-	152,548.49	-	26,071.88	-
Alto riesgo	3 a más Meses	-	-	-	-	-	-
Total		2,041,567	2,041,567	1,016,989	1,016,989	521,437	521,437

**Interpretación:**

En la tabla 6 se muestra el detalle de la cartera de cuentas por cobrar vencida de la empresa comercializadora de autopartes por zona en el periodo 2020.

Se pudo observar que la empresa, de las cobranzas, reconoce como cobranzas vencidas, a todas aquellas que superen los 15 días, donde las reconoce como deficientes, aquellas que aún no son canceladas, pasado los 15 días hasta pasado los 30 días, y las cobranzas que superen el mes y llegan hasta los tres meses se encuentran en la categoría de dudosas, en los resultados de la empresa, se encontró que para el año 2020, se tuvieron cobranzas hasta la categoría de dudosas, pero en menor cantidad, ya que las cobranzas aún se encontraban en la categoría de no vencidas, ya que se tomaron medidas que salvaguarden el compromiso de la cartera de clientes de venta al crédito, es por ello que en las tres zonas de venta, se logró tener una cartera no vencida superior a las vencidas, las cuales se encuentran entre el 50% a más de recuperación no vencida.

La empresa, disminuyó los créditos, y así mismo, el volumen de las ventas al crédito, ya que la situación de crisis afectó en el costo de adquisición de las autopartes, también, se vio afectada por los nuevos lineamientos de seguridad en la salud, y la disminución de las ventas en los meses con mayores confinamientos y acceso a los productos de primera necesidad, la inmovilización de los vehículos particulares, trajo consigo que se mantuvieran con mayor preocupación la cartera de clientes con razón jurídica, pero a su vez con exigencia no máxima de 15 días para la cancelación de sus créditos.

**Tabla 7***Cartera de cuentas por cobrar vencida de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020*

Mes	Cartera de cuentas por cobrar vencida (S/)					
	Trujillo		Guadalupe		Chiclayo	
	Cartera no vencida	Cartera vencida	Cartera no vencida	Cartera vencida	Cartera no vencida	Cartera vencida
Enero	66,350.95	35,727.43	25,424.75	25,424.75	15,643.13	10,428.75
Febrero	132,701.89	71,454.86	50,849.50	50,849.50	31,286.25	20,857.50
Marzo	172,512.46	92,891.32	66,104.34	66,104.34	40,672.13	27,114.75
Abril	79,621.13	42,872.92	30,509.70	30,509.70	18,771.75	12,514.50
Mayo	92,891.32	50,018.40	35,594.65	35,594.65	21,900.38	14,600.25
Junio	53,080.76	28,581.95	20,339.80	20,339.80	12,514.50	8,343.00
Julio	106,161.51	57,163.89	40,679.60	40,679.60	25,029.00	16,686.00
Agosto	132,701.89	71,454.86	50,849.50	50,849.50	31,286.25	20,857.50
Setiembre	159,242.27	85,745.84	61,019.39	61,019.39	37,543.50	25,029.00
Octubre	66,350.95	35,727.43	25,424.75	25,424.75	15,643.13	10,428.75
Noviembre	39,810.57	21,436.46	15,254.85	15,254.85	9,385.88	6,257.25
Diciembre	225,593.21	121,473.27	86,444.14	86,444.14	53,186.63	35,457.75

**Interpretación:**

En la tabla 7 muestra el detalle de la cartera de cuentas por cobrar vencida de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.

Para los meses de febrero y marzo, la cartera de cuentas por cobrar vencida, han representado un incremento, ya que el contacto directo con los clientes, se vio afectada, por la economía de estos, además que solo se han podido mantener cobranzas vía telefónica, en abril se disminuyó en la mitad de las cobranzas vencidas, ya que se exigieron el cumplimiento de las cuentas por cobrar, como método preventivo en la recuperación de las ventas al crédito, para los dos meses siguientes se mantuvieron

bajos, y mucho más en el mes de junio, ya que la situación de la Covid-19, era preocupante, en la economía de todos los sectores de producción del país, y conforme avanzaban las mejoras en las restricciones de las industrias, es que la empresa avanzaba en paralelo, al estar alerta, quizá no en incrementar su cartera de clientes, si no en mantener un mejor vínculo con los que ya contaba, permitiéndoles ampliar sus pagos, pero para efecto de la empresa, ya se convertían en cobranzas vencidas.

**Tabla 8**

*Índice de cartera promedio de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Índice de cartera promedio			
Mes	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Índice de cartera promedio
Enero	2,532,621.23	4,048,830.26	1.60
Febrero	2,520,732.70	4,315,260.44	1.71
Marzo	3,155,074.12	3,580,499.27	1.13
Abril	2,673,887.61	3,597,006.78	1.35
Mayo	2,804,930.87	3,909,360.78	1.39
Junio	3,023,887.77	4,693,068.45	1.55
Julio	3,298,164.64	4,712,746.41	1.43
Agosto	3,397,949.21	4,487,975.01	1.32
Setiembre	3,513,779.97	5,182,216.15	1.47
Octubre	3,951,778.59	6,109,093.73	1.55
Noviembre	3,866,508.66	6,334,358.61	1.64
Diciembre	3,382,330.46	3,579,994.96	1.06

**Interpretación:**

En la tabla 8 muestra índice de cartera promedio de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.

El índice de cartera, permite identificar el tiempo en el que la empresa gestiona la demora en el que sus clientes, tiene para pagar las ventas al crédito, para poder disponer de sus ingresos, y así poder identificar el capital de trabajo con el que la empresa cuenta y mejorar la política de cartera. Como se puede observar en los resultados por mes de las ventas al crédito concedidas, la empresa recupera una vez por mes la cartera de promedio del año 2020.



**Tabla 9***Índice de morosidad de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Índice de morosidad	
Mes	Resultado
Enero	0.40
Febrero	0.40
Marzo	0.40
Abril	0.40
Mayo	0.40
Junio	0.40
Julio	0.40
Agosto	0.40
Setiembre	0.40
Octubre	0.40
Noviembre	0.40
Diciembre	0.40
2020	0.40
cartera vencida	1,431,618.60
Cuentas por cobrar	3,579,994.96

**Interpretación:**

En la tabla 9 muestra el resultado del índice de morosidad de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.

El índice de morosidad, permite evaluar el nivel de riesgo en el que se encuentra la empresa, respecto de las cuentas por cobrar. La empresa tuvo un índice de morosidad del 40% de la cartera de clientes, es decir que menos de la mitad de los créditos otorgados se consideran morosos.

Se debió, a que la empresa comercializadora de autopartes, tomo medidas respecto a las cobranzas, mantuvo vínculo con sus clientes de razón jurídica, mientras que a los clientes que no tienen persona jurídica, solo se le realizaban las ventas al contado, para evitar el sobre endeudamiento, los créditos tenían un plazo de vencimiento de 15 días, ya que, de esa manera, se pudo medir la capacidad de pago de los clientes.

**Tabla 10***Índice de cobertura de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Índice de cobertura	
Mes	Resultado
Enero	0.03
Febrero	0.06
Marzo	0.06
Abril	0.03
Mayo	0.04
Junio	0.02
Julio	0.03
Agosto	0.04
Setiembre	0.05
Octubre	0.02
Noviembre	0.01
Diciembre	0.07
2020	0.04
cartera vencida	1,431,618.60
Cartera de crédito	38,107,931.82

**Interpretación:**

En la tabla 10 muestra el resultado del índice de cobertura de la empresa comercializadora de autopartes por zona periodo 2020.

El índice de cobertura mide el riesgo de crédito de la cartera vencida, respecto de la cartera de la venta al crédito de la empresa.

Del que se pudo indicar que la empresa comercializadora de autopartes tiene un índice de cobertura del 4% de las ventas al crédito.

*A efecto de analizar el presente objetivo específico 2: Análisis de la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020, se hizo uso de la técnica de análisis documental, mediante la aplicación de las fichas registro, con el propósito de extraer información de los registros contables y de los estados financieros de la empresa comercializadora de autopartes del periodo 2020, para luego seleccionar los elementos necesarios para encontrar los indicadores de cada dimensión. (ver Anexo de los estados financieros)*

A continuación, se presenta el resultado de los indicadores de la razón corriente de la empresa en análisis.

**Tabla 11***Liquidez corriente de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Liquidez corriente			
Mes	Activos corrientes	Pasivos Corrientes	Resultado
Enero	16,137,891.39	15,238,230.70	1.06
Febrero	16,837,904.55	16,031,708.08	1.05
Marzo	13,598,338.48	12,647,107.32	1.08
Abril	15,329,789.88	14,478,967.96	1.06
Mayo	15,613,223.00	14,827,363.54	1.05
Junio	19,194,927.50	18,382,363.23	1.04
Julio	21,251,702.25	20,401,831.60	1.04
Agosto	22,983,913.98	22,200,112.23	1.04
Setiembre	24,285,444.88	23,550,399.49	1.03
Octubre	24,345,811.85	23,657,936.70	1.03
Noviembre	23,644,139.55	23,009,529.59	1.03
Diciembre	19,203,373.25	18,680,166.56	1.03

**Interpretación:**

En la tabla 11 se muestra el resultado del indicador de liquidez corriente de la empresa comercializadora de autopartes de los meses del periodo 2020.

Los resultados de liquidez corriente de la empresa comercializadora de autopartes, durante los meses del año 2020, han alcanzado resultados que se superan escasamente a la unidad, se puede apreciar que la empresa disponía entre S/ 1.03 a S/1.08 de activo corriente por cada sol de pasivo corriente, es decir el activo corriente es de entre 1.03 a 1.08 veces al pasivo corriente, por lo que ha podido cubrir sus obligaciones corrientes para los meses del año 2020. Como los resultados son inferiores a 1.50 la empresa no cuenta con una solvencia adecuada para hacer frente a su deuda a corto plazo, lo cual le puede causar problemas futuros de liquidez. Para el periodo se concluye que se encuentra en un valor óptimo, ya que la empresa dispone de un sol, por cada sol que tiene de deuda a corto plazo, es una señal de buena salud.

**Tabla 12***Prueba ácida de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Mes	Prueba ácida			
	Activos corrientes	Pasivos Corrientes	Inventario	Resultado
Enero	16,137,891.39	15,238,230.70	8,964,953.74	0.47
Febrero	16,837,904.55	16,031,708.08	9,416,376.06	0.46
Marzo	13,598,338.48	12,647,107.32	7,326,544.00	0.50
Abril	15,329,789.88	14,478,967.96	6,586,933.67	0.60
Mayo	15,613,223.00	14,827,363.54	8,135,187.15	0.50
Junio	19,194,927.50	18,382,363.23	10,138,491.39	0.49
Julio	21,251,702.25	20,401,831.60	12,175,812.20	0.44
Agosto	22,983,913.98	22,200,112.23	13,587,759.31	0.42
Setiembre	24,285,444.88	23,550,399.49	15,563,236.82	0.37
Octubre	24,345,811.85	23,657,936.70	13,815,693.51	0.45
Noviembre	23,644,139.55	23,009,529.59	12,903,967.43	0.47
Diciembre	19,203,373.25	18,680,166.56	11,792,903.93	0.40

**Interpretación:**

En la tabla 12 se muestra el resultado del indicador de prueba ácida de la empresa comercializadora de autopartes de los meses del periodo 2020.

Los resultados de la prueba ácida de la empresa comercializadora de autopartes durante los meses del año 2020, al retirar el importe de los inventarios, se logra demostrar que no existe liquidez suficiente para poder hacer frente a las obligaciones a corto plazo, porque existe un sobredimensionamiento del rubro de inventarios.

El mes más bajo fue setiembre, el cual la empresa obtuvo un indicador de prueba ácida de 0.37, donde queda evidenciado el claro incremento de la participación de inventarios que poseía la empresa en dicho mes, abril y marzo fueron los meses con mayor resultado con aspiraciones de acercarse a la unidad, pero no se logró. Concluyendo que para el año 2020 la empresa obtuvo un ratio de razón ácida de 0.40, por debajo de unidad, es decir, la empresa sin considerar a sus inventarios se encuentra ante la realidad de contraer problemas en la responsabilidad de cumplir con sus obligaciones, ya sean con sus proveedores, empleados o algún financiamiento a corto plazo.

Seguido, se presenta el resultado de los indicadores de la razón líquida de la empresa en análisis.

**Tabla 13**

*Prueba defensiva de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Prueba defensiva			
Mes	Efectivo equivalente de efectivo	Pasivos Corrientes	Resultado
Enero	1,175,272.66	15,238,230.70	0.08
Febrero	1,229,401.26	16,031,708.08	0.08
Marzo	2,570,787.91	12,647,107.32	0.20
Abril	1,878,193.76	14,478,967.96	0.13
Mayo	1,339,898.92	14,827,363.54	0.09
Junio	1,816,102.07	18,382,363.23	0.10
Julio	1,773,663.96	20,401,831.60	0.09
Agosto	2,167,569.77	22,200,112.23	0.10
Setiembre	831,398.43	23,550,399.49	0.04
Octubre	1,927,925.50	23,657,936.70	0.08
Noviembre	2,043,617.68	23,009,529.59	0.09
Diciembre	1,526,953.20	18,680,166.56	0.08

**Interpretación:**

En la tabla se muestra el resultado del indicador de prueba defensiva de la empresa comercializadora de autopartes de los meses del periodo 2020.

Los resultados sobre la prueba defensiva para los meses del año 2020, las obligaciones corrientes o de corto plazo fueron mayores que los recursos disponibles en efectivo de la empresa, es decir por cada sol de deuda, se disponía entre de S/ 0.08 a S/ 0.13 de efectivo durante los meses de enero a diciembre. En resumen, con los recursos en efectivo que se contaba, no se podrían cancelar las deudas corrientes, por lo que se podría recurrir a préstamos, se considera que la empresa no es capaz de operar a corto plazo con sus activos líquidos. Los meses de mayo, julio, y los cuatro últimos meses del año, se tuvieron resultados más bajos, ya que la empresa durante el año se ha encontrado en una etapa de reajustes, tanto en sus ingresos, como en los costos por las mercaderías adquiridas. Finalmente se indicó que para el año 2020, la empresa en el resultado de prueba defensiva no logra cubrir sus responsabilidades a corto plazo, ya que tiene un indicador de 0.80.

**Tabla 14***Capital de trabajo de la empresa comercializadora de autopartes periodo 2020*

Capital de trabajo			
Mes	Activos corrientes	Pasivos Corrientes	Resultado
Enero	16,137,891.39	15,238,230.70	899,660.69
Febrero	16,837,904.55	16,031,708.08	806,196.47
Marzo	13,598,338.48	12,647,107.32	951,231.16
Abril	15,329,789.88	14,478,967.96	850,821.92
Mayo	15,613,223.00	14,827,363.54	785,859.46
Junio	19,194,927.50	18,382,363.23	812,564.27
Julio	21,251,702.25	20,401,831.60	849,870.65
Agosto	22,983,913.98	22,200,112.23	783,801.75
Setiembre	24,285,444.88	23,550,399.49	735,045.39
Octubre	24,345,811.85	23,657,936.70	687,875.15
Noviembre	23,644,139.55	23,009,529.59	634,609.96
Diciembre	19,203,373.25	18,680,166.56	523,206.69

**Interpretación:**

En la tabla 14 se muestra el resultado del indicador de capital de trabajo de la empresa comercializadora de autopartes de los meses del periodo 2020.

Los resultados para el capital de trabajo se pueden observar que la empresa, durante los meses del año 2020, son positivos, es decir que la empresa cuenta con recursos corrientes, para desarrollar sus operaciones, el mes de marzo, fue el que se encontró en una buena posición, mientras que en los demás meses posteriores a la pandemia, ha buscado mantenerse para poder comprar mercaderías, pagar sus nóminas de trabajadores, cumplir con todo los compromisos que tenga a corto plazo. Pero en diciembre, se encontró una situación, que puede indicar problemas futuros con el capital de trabajo, ya que si los activos corrientes, disminuyen, la empresa tendrá problemas de solvencia, lo cual demuestra futuros riesgos de liquidez.

Finalmente se determinó el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes año 2020, del cual se presenta a continuación una comparación con los dos últimos años posteriores al 2020.

**Tabla 15**

*Gestión de cuentas por cobrar de la empresa comercializadora de autopartes 2020-2018*

Gestión de cuentas por cobrar				
Dimensiones	Indicadores	2020	2019	2018
Otorgamiento de crédito	Ventas	127,120,765.96	185,976,436.68	106,907,277.44
	Venta al crédito	38,691,093.94	48,537,321.78	50,970,415.89
	Cuentas por cobrar	3,579,994.96	5,398,562.76	4,496,132.56
	Rotación de cuentas por cobrar	35.51	45.17	23.78
	Periodo promedio de cobranza	10.14	15.04	15
Cobranza	Cartera de clientes vencida	1,431,618.60	3,617,037.05	2,427,911.58
	Índice de cartera promedio	10.64	8.99	11.34
	Índice de morosidad	0.40	0.67	0.54
	Índice de cobertura de cartera vencida	0.04	0.07	0.05

**Interpretación:**

En la tabla 15, muestra los resultados sobre la gestión de las cuentas por cobrar, que la empresa alcanzó en el periodo 2020, en comparación a los años 2018 y 2019.

La empresa para los periodos 2018 y 2019, se encontraba en crecimiento y expansión, ya que de las tres zonas de ventas con las que contaba, para el año 2018 solo realizaba ventas de productos en la central Trujillo, y poco a poco estaba incorporando la atención de servicios complementarios, es por ello que las ventas para el año 2019, las ventas despejaron favorablemente, pero para el año 2020, ese incremento se vio afectado a causa de la crisis económica y sanitaria que arrasó con todo el mundo, restringiendo de diversas formas los sectores con mayor demanda para la empresa, pero pese a esas circunstancias con las ventas la

empresa a disminución el acceso al crédito de las ventas y se ha mantenido solo con cartera libre para los clientes que cuentan con personería jurídica, y sus compras sean mayores a S/ 10,000. Por lo que se puede observar que la cuentas por cobrar han disminuido para el año 2020. Es así que la empresa alcanzó una rotación de cobranza de 35 veces durante el año, mientras que para el año 2018 y 2019 están han sido 45 y 23 veces durante el año. Los periodos de promedio de cobranza para el año 2020 se recuperan cada 10 días las cuentas por cobrar, mientras que para los años anteriores han sido en 8 días y 11 días, lo que demostró que la empresa, cuenta con una cartera de clientes responsables, pero pese a ello cuenta con una cartera de clientes vencida, que representa tan solo el 40% del índice de morosidad para la empresa del total de las ventas de la empresa, mientras que para los años anteriores este índice fue mayor en 54% y 67% para el 2018 y 2019 respectivamente.

**Tabla 16**

*Liquidez de la empresa comercializadora de autopartes 2020-2018*

		Liquidez		
Dimensiones	Indicadores	2020	2019	2018
Razón corriente	Liquidez corriente	1.03	1.67	1.45
	Prueba ácida	0.40	1.12	0.78
Razón líquida	Prueba defensiva	0.08	0.9	1.1
	Capital de trabajo	523,206.69	685,439.67	519,372.05

**Interpretación:**

En la tabla 16, muestra los resultados sobre la liquidez que la empresa alcanzó en el periodo 2020, en comparación a los años 2018 y 2019.

La empresa, para los periodos 2018 y 2019, se encontró con tendencia creciente, ya que está fue capaz de cubrir sus responsabilidades a corto plazo, hayan sido estas el pago a sus proveedores, empleados, pero sus indicadores de razón corriente, han respondido positivamente a sus compromisos, así mismo sus indicadores de liquidez, demuestran que se ha contado con un capital de trabajo óptimo, por lo que no se necesitó, endeudarse, para cubrir sus responsabilidades operativas. Todo ello se debió a que los resultados que la empresa tuvo sobre la



gestión de cuentas por cobrar, fueron favorables, no solo porque recuperaban su cartera de clientes, con mayor velocidad, sino que se contaba con un índice de morosidad bajo. Mientras que para el año 2020, todo este panorama prometedor, se vio radicalmente afectado, a consecuencia de la crisis por la COVID-19, cabe decir la empresa no paro en su totalidad, se tuvo que tomar medidas más drásticas sobre los compromisos de pagos de sus créditos, además de recortar la cartera de créditos, y solo mantener aquellos créditos con las entidades de personería jurídica. Pese a los esfuerzos por realizar una gestión eficiente sobre las cuentas por cobrar de la empresa, la liquidez se vio afectada, en la notable disminución de sus indicadores y de su capital de trabajo.

## V. DISCUSIÓN

Como objetivo específico uno, se consideró analizar la gestión de cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020, en base a ello se estudió la teoría de la gestión de cuentas por cobrar, concepción de Pérez y Tinoco (2017), quienes señalaron que la gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo, los cuales son evaluados mediante la aplicación de los ratios de gestión de actividad. De lo que Herz (2016), sostuvo que los ratios de gestión, corresponden al índice de rotación de cuentas por cobrar, en el que muestra la rapidez con la que una organización pueda recaudar sus cuentas, con el que se puede medir la capacidad para generar un cobro en efectivo de los clientes que solicitaron ventas al crédito. Y así mismo según Cerón et al. (2017) sostuvieron que, el índice de morosidad, es un indicador de evaluación de la cartera vencida de la cobranza.

En los resultados encontrados en la presente investigación se observó que la empresa en el año 2020, las cuentas por cobrar han disminuido para el año 2020. Es así que la empresa alcanzó una rotación de cobranza de 35 veces durante el año, mientras que para el año 2018 y 2019 éstas han sido 45 y 23 veces durante el año. Los periodos de promedio de cobranza para el año 2020 se recuperan cada 10 días las cuentas por cobrar, mientras que para los años anteriores han sido en 8 días y 11 días, lo que demostró que la empresa, cuenta con una cartera de clientes responsables, pero pese a ello cuenta con una cartera de clientes vencida, que representa tan solo el 40% del índice de morosidad para la empresa del total de las ventas de la empresa, mientras que para los años anteriores este índice fue mayor en 54% y 67% para el 2018 y 2019 respectivamente.

Los resultados de la presente investigación difieren con lo obtenido por Chávez y Toalombo (2017), quienes encontraron que la empresa no ha calculado el deterioro de las cuentas por cobrar en un promedio de 8 años, esto quiere decir que hay cuentas que deben ser castigadas para ser asumidas como gasto, afectando la liquidez de la organización, llegando a la conclusión que las políticas no han sido aplicadas correctamente y la falta de capacitación aumentó el nivel de morosidad. También con Angulo et al. (2019), quienes encontraron que en la empresa Holding Empresarial y Familiar Transmiford & CIA LTDA. en Bogotá, tiene

una rotación de cartera que pasó de los 89,72 días durante el primer periodo analizado, a 65,92 días en el siguiente, lo cual resulta que se tuvo una alta rotación de cartera, con lo que se deduce referente a este indicador es que los clientes están apalancando a la empresa. Pero se coincide con Azanza (2019), quien analizó diversas empresas del sector de autopartes, encontró que La empresa Hivimar S.A contó con un periodo promedio de cobranza extenso, ya que en promedio tardó 111.1 días en cobrar una cuenta, lo que quiere decir que no ha sido eficaz, ya que la empresa otorga sus clientes condiciones de crédito de hasta 90 días, por tanto, tiene un periodo promedio de cobranza alto, con lo que se indicó que los créditos han sido mal administrados, mientras que la empresa Tecnicentro del Austro S.A dispone de un periodo promedio de cobranza de 65 días, como la empresa ofrece desde 30 a 90 días de crédito, se pudo indicar que ha logrado mejorar sus cobranzas de un año a otro durante el periodo 2016 a 2018. Por otro lado, para el caso de la empresa Mansuera tuvo un promedio de cobranza que ha ido en aumento, pero se mantiene normal, ya que la empresa ofrece créditos de 30, 60 y 90 días. Y para la empresa Impormaviz Cia Ltda. tarda 30.61 días en cobrar una cuenta, lo que quiere decir que como sus condiciones de crédito varían, la gestión de cuentas por cobrar se dio de manera correcta durante los cobros, reflejando la buena gestión de la empresa. Mientras que con Nolzco et al. (2020), se vuelve a diferir, ya que encontraron que los días de cobro efectivo se han aumentado de 15 a 22 días, notándose una mala gestión de la empresa acumulando pérdidas, por lo que se concluyó que las cuentas por cobrar de las empresas de servicio tienen una mora del 25%.

Los antecedentes y sus coincidencias y diferencias con la presente investigación, evidencian que la gestión de cuentas por cobrar de las empresas, se ve afectado por las circunstancias a las que se ven expuestas, ya sean por factores internos o externos que repercuten en la empresa. Y al manejo de las políticas crediticias que ajustan al manejo de las cuentas por cobrar, y al vínculo que se establece con sus clientes.

Como objetivo específico dos, se consideró analizar la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020, en base a ello se estudió la teoría de liquidez, concepción de Julca y Miranda (2018), la liquidez en una empresa representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto o largo plazo, como también hace referencia al tiempo que lleva un activo en convertir en efectivo para la organización y permita el ciclo económico del dinero. Por otra parte, Bedolla (2017) sostuvo que el indicador de liquidez corriente, permite analizar la liquidez de la empresa y ver su capacidad de pago a corto tiempo con sus proveedores, bancos y otros, y en lo que respecta a la prueba ácida, este índice permite determinar la capacidad de pago de la empresa a corto plazo, sin contar las mercaderías ya que no es un activo líquido en el momento ya que su venta tarda. Y García et al. (2016), sostuvieron que la liquidez absoluta, es un índice que permite determinar la capacidad inmediata del efectivo para inversiones y proyecciones el cual se disponga para generar dinero.

En los resultados encontrados en la presente investigación se observó que la empresa para el año 2020, tuvo un panorama prometedor que se vio radicalmente afectado, a consecuencia de la crisis, si cabe decir la empresa no paro en su totalidad, se tuvo que tomar medidas más drásticas sobre los compromisos de pagos de sus créditos, además de recortar la cartera de créditos, y solo mantener aquellos créditos con las entidades de personería jurídica. Pese a los esfuerzos por realizar una gestión eficiente sobre las cuentas por cobrar de la empresa, la liquidez se vio afectada, en la notable disminución de sus indicadores y de su capital de trabajo. Por lo que los resultados en cuánto a su liquidez corriente, son inferiores a 1.50 la empresa no cuenta con una solvencia adecuada para hacer frente a su deuda a corto plazo. Mientras que, en los resultados de prueba ácida, la empresa sin considerar a sus inventarios se encuentra ante la realidad de contraer problemas en la responsabilidad de cumplir con sus obligaciones, ya sean con sus proveedores, empleados o algún financiamiento a corto plazo. Por otra parte, en sus indicadores de razón líquida, los resultados de su prueba defensiva, se disponía entre de S/ 0.08 a S/ 0.13 de efectivo durante los meses de enero a diciembre. En resumen, con los recursos en efectivo que se contaba, no se podrían cancelar las deudas corrientes, por lo que se podría recurrir a préstamos, se considera que la empresa no es capaz de operar a corto plazo con sus activos

líquidos. Y, por último, el capital de trabajo, ha buscado mantenerse para poder comprar mercaderías, pagar sus nóminas de trabajadores, cumplir con todo el compromiso que tenga a corto plazo. Pero en diciembre, se encontró una situación, que puede indicar problemas futuros con el capital de trabajo, ya que si los activos corrientes, disminuyen, la empresa tendrá problemas de solvencia, lo cual demuestra futuros riesgos de liquidez.

Los resultados de la presente investigación difieren con lo obtenido por Ojeka (2017), quien encontró que cuando la política crediticia de una empresa es favorable, la liquidez se encuentra en un nivel deseable, esto significa que las políticas crediticias son eficientes, la liquidez será suficiente en este sentido, las empresas podrán cumplir con sus compromisos con corto plazo, como el pago de impuestos, remuneraciones y proveedores. Por otra parte, se coincide con lo obtenido por Angulo et al. (2019), en el análisis de la liquidez se encontró que la empresa para cubrir sus obligaciones vigentes a corto plazo contaba con \$3.49 pesos, como respaldo, lo que reflejó que la empresa contaba con solvencia para el año anterior, mientras que para el año siguiente la empresa ha logrado un incremento, ya que antes destinaba el 28.64% del total de sus ingresos a obligaciones y posteriormente solo destinó el 26.66% para respaldo de las mismas. Y por último con lo encontrado con Gonzales (2019), en la empresa Dubemortos CSA Auteco en la ciudad de Santiago de Cali, que la empresa presentó una razón corriente de 14.84 a 1 para los años 2015 y de 16.37 a 1 para el 2016, lo cual indicó que la empresa se encuentra bien financieramente, ya que cuenta con la capacidad de cancelar sus obligaciones a corto plazo y guarda un margen amplio de seguridad de alguna reducción en el valor de los activos corrientes, en lo que respecta a la razón corriente la empresa ha contado con un nivel bueno de maniobra para cancelar las deudas, aún en el evento en que los inventarios no pudiesen convertirse en el corto plazo en efectivo, ya que contó con \$5.46 y \$5.01 para atender cada peso adeudado para los años analizados.

Los antecedentes y sus coincidencias con la presente investigación, evidencian que la liquidez de la empresa se debe al manejo en la gestión de las cuentas por cobrar, debido a que, si no existe evidencia de una buena gestión de cobranza pendiente, entonces la liquidez de la empresa se reducirá, mientras que, a mejores resultados en su gestión, resultados óptimos en la liquidez.

## VI. CONCLUSIONES

1. Al determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes año 2020, de acuerdo al análisis de la información sobre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa comercializadora, la gestión que la empresa maneja sobre las cuentas por cobrar, después de la crisis económica ocasionada por la COVID-19, ha incorporado medidas en el manejo de dichas cuentas con las que puedan salvaguardar los intereses de la empresa, por lo cual ha generado un efecto positivo, ya que se recuperaba los créditos de sus cartera de clientes, con mayor velocidad; así mismo se contaba con un índice de morosidad bajo, pero ello puede causar problemas futuros de liquidez ya que en sus indicadores de liquidez, se encontraron que la empresa conto con efectivo, por lo que no ha necesitado, endeudarse para cubrir sus responsabilidades operativas, pero los resultados han sido inferiores a 1.50 con lo que, queda claro que, no se cuenta con una adecuada solvencia.
2. Al analizar la gestión de cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de autopartes, a través de los indicadores de cuentas por cobrar, se encontró que esta partida ha disminuido para el año 2020, donde se alcanzó una rotación de cobranza de 35 veces durante el año, los periodos de promedio de cobranza para el año 2020 se recuperan cada 10 días las cuentas por cobrar, lo que demostró que la empresa, cuenta con una cartera de clientes responsables, pero pese a ello cuenta con una cartera de clientes vencida, que representa tan solo el 40% del índice de morosidad para la empresa del total de las ventas de la empresa.
3. Al analizar la liquidez de una empresa comercializadora de autopartes en el año 2020, a través de los indicadores de liquidez, se encontró que la empresa no cuenta con una solvencia, además obtuvo un ratio de razón ácida, por debajo de unidad; es decir, la empresa sin considerar a sus inventarios se encuentra ante la realidad de contraer problemas al no poder cumplir con sus obligaciones, ya sean con sus proveedores, empleados o algún financiamiento a corto plazo, en la prueba defensiva tampoco logró

cubrir sus responsabilidades a corto plazo y sobre el capital de trabajo se encontró una situación, que puede indicar problemas futuros con el capital de trabajo, ya que si los activos corrientes, disminuyen, la empresa tendrá futuros riesgos de liquidez.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Para próximas investigaciones que se pretendan analizar con base a las variables establecidas, se opte por abarcar una amplia concentración en la muestra de investigación, para efecto de comparación con el propósito de tener un sustento amplio, sobre el tema, para que proporcione soporte y ayuda a las empresas del rubro, en las necesidades que posean, así mismo orientar a una investigación longitudinal, en la que se tomen una cantidad de periodos, para efecto comparativo, entre empresas y tiempos.

Por parte de las empresas seguir mejorando en su gestión de cuentas por cobrar, y a su vez inclinarse por planes financieros que permitan gestionar los recursos para poder cumplir con sus obligaciones a corto, mediano plazo, con sus proveedores, empleados, todos los involucrados a su eficiente operatividad.

Se propone a la gerencia, elaborar informes semestrales, para que se tenga de conocimiento la evolución de la empresa, con lo cual puedan medir el rendimiento de la misma.

Proponer políticas relacionadas a las cuentas por cobrar, que sean el soporte para el manejo efectivo de dichas cuentas, que forman parte importante de la estructura de la empresa.

Asimismo, fijar dentro del marco tributario de la empresa, la provisión del 40% de morosidad, con lo que se pueda proceder al año siguiente al castigo de dichas cuentas, para ser asumidas como gasto dentro de la empresa.

Con el fin de orientar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas comercializadoras de autopartes, para conseguir mejoras en el desarrollo de sus actividades.



## REFERENCIAS

- Aguirre J. (2016) Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5893542>
- Alizo S., Gonzales M. & Montilla M. (2019) Evidencia de auditoría en las cuentas por cobrar de las entidades de transporte público, caso: "Asociación Civil Unión de Conductores". <https://www.redalyc.org/journal/5530/553066143003/>
- Angulo U. (2016) Contabilidad financiera: Para educación media - Incluye NIIF. [https://books.google.com.pe/books?id=FpgZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=angulo+\(2016\)+FINANZAS&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjWwlvmhEPxAhURRa0KHYQNCjoQ6AEwAXoECACQAg#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=FpgZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=angulo+(2016)+FINANZAS&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjWwlvmhEPxAhURRa0KHYQNCjoQ6AEwAXoECACQAg#v=onepage&q&f=false)
- Arroba J. & Solis T. (2017) Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.53. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Atradius B. (2018) América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018. <https://group.atradius.com/documents/atradius-payment-practices-barometer-americas-2018-ppbamesmx01.pdf>.
- Atradius N. (2018). América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018. 85. <https://atradius.com.tr/documents/atradius-payment-practices-barometer-americas-2018-ppbamesmx01.pdf>
- Barreto B. (2019) Literatura sobre la incidencia del método de cobranza y la capacitación de cobradores en la mejora de la eficiencia del sistema de cobranza de los servicios complementarios en un hotel. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/8731>
- Bedolla L. (2017) Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil". Ecuador: Ambato. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Canto F., Palacin M. & Prieto F. (2016) Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la pyme española. <https://doi.org/10.1016/j.jedee.2015.11.001>

- Cárdenas M. & Velasco B. (2015) Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5079744>
- Chavarin R. (2015) Morosidad En El Pago De Créditos Y Rentabilidad De La Banca Comercial En México. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-53462015000100073](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462015000100073)
- Chávez A. y Toalombo P. (2017) Alto Índice De Cuentas Por Cobrar En La Empresa De Insumos Pronepac S.A. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/24214>
- Chiriani J., Alegre M. & Chung C. (2017) Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
- CONCYTEC (2019) Metodología para el desarrollo de indicadores de ciencia, tecnología e innovación tecnológica. [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUNI\\_ea5cd66323887ecc9bfefdc4a806c751](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUNI_ea5cd66323887ecc9bfefdc4a806c751)
- Cueva J. & Dolores R. (2019) Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. [https://www.researchgate.net/publication/336370905\\_Estrategias\\_de\\_gestion\\_del\\_efectivo\\_y\\_rentabilidad\\_de\\_las\\_empresas\\_ecuatorianas\\_caso\\_sectores\\_construccion\\_y\\_transporte](https://www.researchgate.net/publication/336370905_Estrategias_de_gestion_del_efectivo_y_rentabilidad_de_las_empresas_ecuatorianas_caso_sectores_construccion_y_transporte)
- Fernández A. (2016) Gestión de las cuentas por cobrar en las empresas privadas: una revisión de la literatura científica. <https://hdl.handle.net/11537/14686>
- Flores A. y Ríos D. (2019) Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino EIRL, Tarapoto 2017. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/39607>
- Flores M. & Naval Y. (2016) Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>
- Friend R. & Arleta E. (2018) La factura comercial y su proceso de cobro en el

- ordenamiento jurídico ecuatoriano.  
<https://www.redalyc.org/journal/6002/600263661010/html/>
- García J., Galarza S., & Altamirano A. (2017) Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes.  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6151264.pdf>
- García X., Galarza C., & Grijalva G. (2017) La Gestión De Créditos Y Cobranzas Caso Empresa “Multillanta Ramírez”.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7299581>
- Gonzales C., Hernández C. & Gil W. (2015) Políticas de crédito aplicadas por las empresas del sector de repuestos automotrices.  
<https://www.redalyc.org/pdf/904/90424216006.pdf>
- Gutiérrez M. (2018) Micro finanzas empresariales.  
[https://books.google.com.pe/books?id=GbTIDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Guti%C3%A9rrez+M.+\(2018\)+Micro+finanzas+empresariales.&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwieurXCI-PxAhVM4qwKHQeJCjoQ6wEwCXoECAkQAQ#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=GbTIDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Guti%C3%A9rrez+M.+(2018)+Micro+finanzas+empresariales.&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwieurXCI-PxAhVM4qwKHQeJCjoQ6wEwCXoECAkQAQ#v=onepage&q&f=false)
- Hadad I. (2019) La construcción social y técnica de la deuda morosa.  
<http://revistamexicanadesociologia.unam.mx/index.php/rms/article/view/57828>
- Hernández & Mendoza (2018) Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2018, ISBN: 978-1-4562-6096-5, 71 p.  
<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612> <https://revista.ucsa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucsa/article/view/68>
- Izar J. & Ynzunza C. (2017) El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades.  
<https://dialnet.unirioja.es>  
<https://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/701>
- Jiménez F., Ramírez C. & Leyva L. (2019) La Administración Del Capital De Trabajo En Una Empresa De Materiales De La Construcción.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7340394>
- Julca R. & Miranda F. (2018) La Gestión De Las Cuentas Por Cobrar Y Su

- Incidencia En La Liquidez De Las Pequeñas Empresas: Una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/23656>.
- Leal A., Aránguiz M. & Gallegos J. (2017) Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v26n1/0121-6805-rfce-26-01-00181.pdf>
- Mantilla J. & Huanca B. (2018) Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Mantilla J. & Huanca B. (2020) Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de Servicios. <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194>
- Marruga J. (2018) Créditos y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Iturri Agente Marítimo S.A., del distrito de Salaverry, año 2017. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20500.12692/33779>
- Maryana S. & Mariby B. (2019) Análisis del crédito comercial en pequeñas y medianas empresas de derivados lácteos. n.46, pp. 248-259. ISSN 1315-9984. [http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1315-99842009000200007&script=sci\\_abstract](http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1315-99842009000200007&script=sci_abstract)
- Merino M. (2018) Mejora en los procesos de cobranza telefónica para incrementar la efectividad de los gestores del Banco de Crédito del Perú – Trujillo, 2016. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/28143?show=full>
- Mosso M. & Lopes F. (2020) Causas económicas de morosidad en la cartera hipotecaria titulizada en México Anál. econ. [online]. 2020, vol.35, n.89 [citado 2021-07-13], pp.215-238. <[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-66552020000200215&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000200215&lng=es&nrm=iso)>. Epub 13-Nov-2020. ISSN 2448-6655.
- Nolazco F., Ortiz. & Carhuancho I. (2020) Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018 Espiritu Emprendedor TES, 4(1), 13-27.

<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>

- Padilla C. & Posaico V. (2020) Control interno de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas: una revisión sistemática (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <http://hdl.handle.net/11537/23644>
- Peña A. (2021) ¿Cuál es el costo de un crédito comercial al consumo desde la perspectiva del cliente final? <https://revista.ucesa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucesa/article/view/81>
- Pérez E. & Tinoco H. (2017) Importancia de las políticas de crédito y control financiero administrativo de los inventarios en el procesamiento de la información contable de la empresa Los Lirios S.A, durante el primer semestre del año 2017. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/9546>
- Quinteros G. & Villegas A. (2018) El Control Interno De Cuentas Por Cobrar En América Latina, En Los Últimos Diez Años”: Una Revisión De La Literatura Científica (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/25683>
- Saavedra M. & Loe U. (2018) Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S2248-60462018000200287&lng=es&nrm=is](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2248-60462018000200287&lng=es&nrm=is)
- Saavedra M. & Uribe J. (2018) Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. Finanz. polit. econ. [online]. 2018, vol.10, n.2, pp.287-308. ISSN 2248- 6046. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/3235/323559624003/index.html>
- Sanz C. (2015) La gestión de cuentas por cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1409935.pdf>
- Torres A., Guerrero F., & Paradas M. (2017) Financiamiento Utilizado Por Las Pequeñas Y Medianas Empresas Ferreteras. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>
- Trejo J., Ríos H. & Almagro F. (2016) Actualización Del Modelo De Riesgo

Crediticio, Una Necesidad Para La Banca Revolvente En México.  
<https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/925>

Vinueza M. & Cedillo M. (2019) Gestión de cobranza en la administración pública; una revisión sistemática de literatura.  
<http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/123456789/4874>

Zuta L. & Diaz M. (2019) Revisión sistemática del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar, en las empresas comerciales de Lima 2019 (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte.  
<http://hdl.handle.net/11537/21912>

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

*Matriz de operacionalización de la variable gestión de cuentas por cobrar*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de cuentas por cobrar	La gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo, los cuales son evaluados mediante la aplicación de las ratios gestión de actividad  (Pérez & Tinoco, 2017)	Para el estudio de esta variable, se procedió a realizar el análisis por medio de los instrumentos de guía de análisis documental y la guía de entrevista.	Otorgamiento de Crédito	Venta al crédito	Razón
				Cuentas por cobrar	Razón
				Rotación de cuentas por cobrar	Razón
				Periodo promedio de cobranza	Razón
			Cobranza	Cartera de clientes vencida	Razón
				Índice de cartera promedio	Razón
				Índice de Morosidad	Razón
				Índice de cobertura de cartera de crédito vencida	Razón

*Matriz de operacionalización de la variable liquidez*

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Liquidez	La liquidez en una empresa representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto o largo plazo, como también hace referencia al tiempo que lleva un activo en convertir en efectivo para la organización y permita el ciclo económico del dinero (Julca & Miranda, 2018).	Para el estudio de esta variable, se procedió a realizar Prueba súper ácida el análisis por medio de instrumento de guía de análisis documental.	Razón	Liquidez corriente	Razón
			Corriente	Prueba ácida	Razón
				Prueba defensiva	Razón
			Razón líquida	Capital de trabajo	Razón





Razones de Cuentas por cobrar			
Periodo de rotación de cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	360 días	Resultado
2020			

Razones de Cuentas por cobrar			
Índice de morosidad	cartera vencida	cartera al crédito	Resultado
2020			

Razones de Cuentas por cobrar			
Índice de cobertura de cartera de crédito vencida	Saldo de la estimación preventiva para riesgos crediticios	Saldo de la Cartera de Crédito vencida	Resultado
2020			

Razones de Cuentas por cobrar			
Índice Rotación de cartera promedio	Ventas a crédito	Cuentas por cobrar promedio	Resultado
2020			

Razones de Cuentas por cobrar			
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas	Cuentas por cobrar	Resultado
2020			

## FICHA DE REGISTRO PARA LA VARIABLE LIQUIDEZ

Razones de Liquidez	Formula	Componente	Importe	Resultado 2020
Liquidez Corriente	Activos corrientes / Pasivos corriente	Activos corrientes		
		Pasivos corrientes		
Prueba Ácida	(Activo corriente- Inventario) / Pasivos corrientes	Activos corrientes		
		Inventarios		
		Pasivos corrientes		
Prueba defensiva	Efectivo equivalente de efectivo /Pasivos corrientes	Efectivo equivalente de efectivo		
		Pasivos corrientes		
capital de trabajo	Activo Corriente – Pasivo Corriente	Activos corrientes		
		Pasivos corrientes		

### ANEXO 3: Validación de instrumentos

#### VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE GUÍA DE ENTREVISTA PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Guía de entrevista) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de una empresa comercializadora de autopartes año 2020. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	La pregunta pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	La pregunta se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	La pregunta tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	La pregunta es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

#### MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA VARIABLE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Definición de la variable: La gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo. (Pérez & Tinoco, 2017).

Dimensión	Indicador	Pregunta	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Otorgamiento de crédito	Normas y políticas de crédito	¿En la empresa existen manuales o guías de política y procedimiento para el otorgamiento de créditos? ¿Cuáles?	1	1	1	1	
		¿Qué parámetros aplica para la implementación de	1	1	1	1	

		políticas de créditos?						
Otorgamiento de crédito	Ventas al crédito	¿La empresa cuenta con políticas crediticias para los clientes? ¿Cuáles?	1	1	1	1		
		¿Qué indicadores considera para la concesión de créditos?	1	1	1	1		
	Proceso de otorgamiento de Crédito	¿Cuáles son los requisitos para otorgar créditos a clientes?	1	1	1	1		
		¿En la empresa existen valores límites para otorgar créditos?	1	1	1	1		
		¿Qué medidas o procedimientos se realizan para otorgar créditos a los clientes?	1	1	1	1		
	Cartera de clientes	¿Cómo se evalúa las políticas implementadas en la empresa destinadas al incremento de la cartera de clientes?	1	1	1	1		
	Cuentas por cobrar	¿Las cuentas por cobrar, son monitoreadas, para su cumplimiento?	1	1	1	1		
		¿Cuál es el tratamiento contable de las cuentas por cobrar?	1	1	1	1		
	Cobro del Crédito	Porcentaje de morosidad de las cuentas por cobrar	¿La empresa cuenta con normas y políticas para la cobranza de los créditos concedidos? ¿Cuáles?	1	1	1	1	
		Normas y políticas de cobro	¿Qué medidas o procedimientos se realizan para la recuperación de la cartera de los créditos concedidos?	1	1	1	1	
Plazos establecidos para los cobros		¿Qué mecanismos la empresa aplica para la recuperación de cartera?	1	1	1	1		
		¿Cómo evalúa la recuperación de cartera de la empresa?	1	1	1	1		
Número de procedimientos de cobranza		¿Qué acciones se toman a nivel de la empresa para recuperar la cartera vencida? ¿Cuál es su afectación contable?	1	1	1	1		

## **GUÍA DE ENTREVISTA PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Estimado(a), se agradece su apertura a la participación de esta entrevista, el cual tiene un objetivo netamente académico. Esta entrevista es anónima, se agradece por su transparente participación.

**Instrucciones:** La entrevista consta de 18 preguntas. Por favor, responda cada una de ellas según su experiencia:

1. **¿En la empresa existen manuales o guías de política y procedimiento para el otorgamiento de créditos? ¿Cuáles?**

-----  
-----

2. **¿Qué parámetros aplica para la implementación de políticas de créditos?**

-----  
-----

3. **¿La empresa cuenta con políticas crediticias para los clientes? ¿Cuáles?**

-----  
-----

4. **¿Qué indicadores considera para la concesión de créditos?**

-----  
-----

5. **¿Cuáles son los requisitos para otorgar créditos a clientes?**

-----  
-----

6. **¿En la empresa existen valores límites para otorgar créditos?**

-----  
-----

7. **¿Cómo se evalúa las políticas implementadas en la empresa destinadas al incremento de la cartera de clientes?**

-----  
-----

8. **¿Qué medidas o procedimientos se realizan para otorgar créditos a los clientes?**

-----  
-----  
9. ¿La empresa cuenta con normas y políticas para la cobranza de los créditos concedidos? ¿Cuáles?

-----  
-----  
10. ¿Qué medidas o procedimientos se realizan para la recuperación de la cartera de los créditos concedidos?

-----  
-----  
11. ¿Qué mecanismos la empresa aplica para la recuperación de cartera?

-----  
-----  
12. ¿Cómo evalúa la recuperación de cartera de la empresa?

-----  
-----  
13. ¿Cuál es el tratamiento contable de las cuentas por cobrar?

-----  
-----  
14. ¿La empresa posee cuentas incobrables? ¿Cuál es el tratamiento contable de la provisión de las cuentas incobrables?

-----  
-----  
15. ¿Qué factores afectan directamente la liquidez de la empresa?

-----  
-----  
16. ¿Cómo afecta los elevados valores de cuentas por cobrar a la liquidez de la empresa?

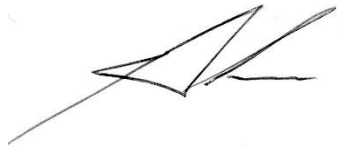
-----  
-----  
17. ¿Se genera algún valor adicional por la recuperación de la cartera vencida a los clientes en mora?

-----

-----  
**18. ¿Qué acciones se toman a nivel de la empresa para recuperar la cartera vencida? ¿Cuál es su afectación contable?**  
-----  
-----

¡Muchas gracias por su participación!

**FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO**


Nombre del instrumento	Cuestionario
Objetivo del instrumento	Medir la variable Gestión de cuentas por cobrar
Nombres y apellidos del experto	JAIR ALVARADO ESPINOZA
Documento de identidad	18085273
Años de experiencia en el área	20 AÑOS
Máximo Grado Académico	DOCTOR
Nacionalidad	PERUANA
Institución	UCV
Cargo	COORDINADOR
Número telefónico	942919484
Firma	
Fecha	28/09/2021



### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	Cuestionario
Objetivo del instrumento	Medir la variable Gestión de cuentas por cobrar
Nombres y apellidos del experto	José Víctor Peláez Valdivieso
Documento de identidad	18161446
Años de experiencia en el área	20
Máximo Grado Académico	DOCTOR
Nacionalidad	PERUANA
Institución	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
Cargo	DTP
Número telefónico	975050784
Firma	
Fecha	05/10/2021

### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>Cuestionario</b>
Objetivo del instrumento	Analizar las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez
Nombres y apellidos del experto	Calvanapón Alva Flor Alicia
Documento de identidad	17995554
Años de experiencia en el área	15 años
Máximo Grado Académico	Doctora
Nacionalidad	Peruana
Institución	UCV
Cargo	Docente
Número telefónico	989747713
Firma	
Fecha	28/09/2021

## VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO PARA LAS VARIABLES GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Ficha de registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de una empresa comercializadora de autopartes, 2020. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	La pregunta pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	La pregunta se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	La pregunta tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	La pregunta es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

*Nota.* Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

### MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA FICHA DE REGISTRO DE LA VARIABLE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Definición de la variable: La gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo. (Pérez & Tinoco, 2017).

Dimensión	Indicador	Pregunta	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Otorgamiento de crédito	Venta al crédito	Ventas Totales	1	1	1	1	
		Ventas al crédito	1	1	1	1	
	Cuentas por	Cuentas por	1	1	1	1	

Otorgamiento de crédito	cobrar	cobrar						
		Cuentas incobrables	1	1	1	1		
	Rotación de cuentas por cobrar	Ventas al crédito	1	1	1	1		
		Cuentas por cobrar	1	1	1	1		
	Periodo promedio de cobranza	Ventas anuales al crédito	1	1	1	1		
		Cuentas por cobrar anuales	1	1	1	1		
		360 días	1	1	1	1		
	Cobranza	Cartera de clientes vencida	Cartera total de clientes	1	1	1	1	
			Cartera de clientes vencida	1	1	1	1	
Índice de cartera promedio		Cartera total de clientes	1	1	1	1		
		360 días	1	1	1	1		
Índice de morosidad		Cartera vencida	1	1	1	1		
		Cartera de crédito	1	1	1	1		
Índice de cobertura de cartera de crédito vencida		Saldo de la estimación preventiva para riesgos crediticios	1	1	1	1		
		Saldo de la Cartera de Crédito vencida	1	1	1	1		

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA FICHA DE REGISTRO DE LA VARIABLE LIQUIDEZ

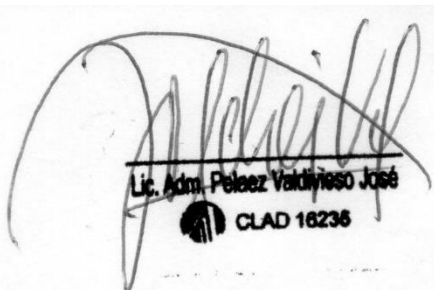
Definición de la variable: La liquidez en una empresa representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto o largo plazo, como también hace referencia al tiempo que lleva un activo en convertir en efectivo para la organización y permita el ciclo económico del dinero (Julca & Miranda, 2018).

Dimensión	Indicador	Pregunta	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Razón corriente	Liquidez corriente	Activos corrientes	1	1	1	1	
		Pasivos corrientes	1	1	1	1	
	Prueba ácida	Activos corrientes	1	1	1	1	
		Inventarios	1	1	1	1	
		Pasivos corrientes	1	1	1	1	
Razón líquida	Prueba defensiva	Efectivo equivalente de efectivo	1	1	1	1	
		Pasivos corrientes	1	1	1	1	
	Capital de trabajo	Activos corrientes	1	1	1	1	
		Pasivos corrientes	1	1	1	1	

### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	Ficha de registro para la variable Gestión de cuentas por cobrar y Ficha de registro para la variable liquidez
Objetivo del instrumento	Analizar las variables
Nombres y apellidos del experto	JAIR ALVARADO ESPINOZA
Documento de identidad	18085273
Años de experiencia en el área	20 AÑOS
Máximo Grado Académico	DOCTOR
Nacionalidad	PERUANA
Institución	UCV
Cargo	COORDINADOR
Número telefónico	942919484
Firma	
Fecha	28/09/2021

### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	Ficha de registro para la variable Gestión de cuentas por cobrar y Ficha de registro para la variable liquidez
Objetivo del instrumento	Medir las variables
Nombres y apellidos del experto	José Víctor Peláez Valdivieso
Documento de identidad	18161446
Años de experiencia en el área	20
Máximo Grado Académico	DOCTOR
Nacionalidad	PERUANA
Institución	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
Cargo	DTP
Número telefónico	975050784
Firma	
Fecha	05/10/2021

### FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	<b>Ficha de registro</b> para la variable gestión de cuentas por cobrar y <b>Ficha de registro</b> para la variable liquidez
Objetivo del instrumento	Analizar las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez
Nombres y apellidos del experto	Calvanapón Alva Flor Alicia
Documento de identidad	17995554
Años de experiencia en el área	15 años
Máximo Grado Académico	Doctora
Nacionalidad	Peruana
Institución	UCV
Cargo	Docente
Número telefónico	989747713
Firma	
Fecha	28/09/2021

## Estados Financieros

### Estado de Situación Financiera - GNG AL 31 DICIEMBRE del año 2020 (Expresado en Nuevos Soles)

	Notas	AI 31 DICIEMBRE del 2020		Notas	AI 31 de DICIEMBRE del 2020
Efectivo y equivalente de efectivo	Nota 01	1,355,798	Sobregiros Bancarios	Nota 17	-
Inversiones Financieras	Nota 02		Obligaciones Financieras	Nota 18	3,429,526
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y pérdidas			Cuentas por Pagar a Comerciales Terceros	Nota 19	2,985,206
Activos Financieros Disponibles para la Venta			Cuentas por Pagar a Comerciales Relacionadas	Nota 19	11,400,217
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento			Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	Nota 20	-
Activos por Instrumento Financiero Derivados			Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	Nota 21	-
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros (neto)	Nota 03	3,579,995	Otras Cuentas por Pagar	Nota 22	865,217
Cuentas por cobrar comerciales relacionadas (neto)	Nota 03	87,134	Provisiones	Nota 23	-
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas (neto)	Nota 04	37,140	Pasivos Mantenidos para la Venta	Nota 24	-
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	Nota 05	2,158,429	Parte Corriente de la Deuda a Largo Plazo	Nota 25	-
Existencias (neto)	Nota 06	11,792,904	<b>Total Pasivos Corrientes</b>		<b>18,680,165</b>
Activos Biológicos	Nota 07	-			
Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta	Nota 08	-	Obligaciones Financieras	Nota 18	1,177,747
Gastos Contratados por Anticipado	Nota 09	20,819	Cuentas por Pagar a Comerciales	Nota 19	-
Otros Activos	Nota 10		Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	Nota 20	-
<b>Total de Activo Corriente</b>		<b>19,032,218</b>	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	Nota 26	-
			Otras Cuentas por Pagar	Nota 22	-
Inversiones Financieras	Nota 11	-	Provisiones	Nota 23	-
Activos Financieros Disponibles para la Venta			Ingresos Diferidos (neto)	Nota 27	-
Activos Financieros Disponibles hasta el Vencimiento			<b>Total Pasivos No Corrientes</b>		<b>1,177,747</b>
Activos por Instrumentos Financieros Derivados			<b>TOTAL DE PASIVO</b>		<b>19,857,912</b>
Inversiones al Método de Participación					
Otras Inversiones Financieras					
Cuentas por Cobrar a Comerciales	Nota 03		Capital	Nota 28	6,413,610
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	Nota 04	-	Acciones de Inversión		
Otras Cuentas por Cobrar	Nota 05		Capital Adicional	Nota 29	-
Existencias (neto)	Nota 06		Resultados No Realizados		
Activos Biológicos	Nota 07		Reservas Legales		
Inversiones Inmobiliarias	Nota 12		Excedente de Revaluación		
Activo Adquirido en Arrendamiento Financiero	Nota 13	113,581	Resultados Acumulados		506,664
Inmueble, Maquinaria y Equipo	Nota 14	7,249,135	Resultados del Ejercicio		606,656
Activos Intangibles (neto)	Nota 15	365,939	<b>Total Patrimonio Neto</b>		<b>7,526,930</b>
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidas	Nota 16	623,969	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>27,384,842</b>
Crédito Mercantil					
Otros Activos	Nota 10				
<b>Total de Activo No corriente</b>		<b>8,352,624</b>			
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>		<b>27,384,842</b>			

**Estado de Resultados**  
**Por los períodos ENERO Y DICIEMBRE 2017**  
**(En Nuevos Soles)**

	<i>Por los períodos ENERO-DICIEMBRE 2020</i>
<b>Ventas Netas (Ingresos Operacionales)</b>	
VENTAS -TRUJILLO	68,264,100
VENTAS - GUADALUPE	36,877,994
VENTAS - CHICLAYO	21,563,181
RELACIONADAS -TRUJILLO	321,164
RELACIONADAS - GUADALUPE	
SERVICIO TRUJILLO	66,788
SERVICIO - GUADALUPE	17,112
SERVICIO - CHICLAYO	10,426
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>127,120,766</b>
<b>Costo de Ventas</b>	<b>-115,345,445</b>
<b>Ingresos Bonific.Proveedores</b>	3,467,952
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>15,243,272</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos Administrativos	-1,587,328
Gastos de Ventas	-12,107,657
<b>Gastos de no Gestión</b>	<b>0</b>
Gastos de Marketing	0
<b>Utilidad Operativa (Antes de Depreciación)</b>	<b>1,548,287</b>
<b>Desvalorización y Provisión</b>	0
Provisión Cobranza Dudosa	0
Desvalorización de Inmueble	0
Provisión por Depreciación de Activo Fijo	-373,868
<b>Utilidad Operativa (Después de Depreciación)</b>	<b>1,174,419</b>
<b>Otros Ingresos (Gastos)</b>	
Ingresos Financieros	159,959.92
Gastos Financieros	-695,102
Diferencia de Cambio	-4,669
Otros Ingresos	44,328
Otros Gastos	
Ganancia (Pérdida) por venta de activos	
Resultado por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Partidas Extraordinarias, Participaciones y del Impuesto a la Renta</b>	<b>678,936</b>
Ingresos Operacionales	0
Ingresos Extraordinarios	0
Gastos Extraordinarios	0
<b>Utilidad (Pérdida) antes de Partc. E Impuestos</b>	<b>678,936</b>
Distribució Legal de la Renta	0
Impuesto a la Renta	0
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>678,936</b>
<b>GASTO SIN DOC.SUSTENTARIO</b>	<b>-65,077</b>
<b>GASTOS DE NO GESTION</b>	<b>-7,203</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>606,656</b>





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, SOTO ABANTO SEGUNDO ELOY, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de una empresa comercializadora de autopartes, 2020", cuyos autores son RABANAL VELA ANDREA GERALDINE, QUISPE ALVARADO YAJAIRA JESUS, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

TRUJILLO, 20 de Diciembre del 2021

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
SOTO ABANTO SEGUNDO ELOY <b>DNI:</b> 42260515 <b>ORCID</b> 0000-0003-1004-5520	Firmado digitalmente por: SSOTOAB el 21-12-2021 00:07:07

Código documento Trilce: TRI - 0237845