



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Ferretería Platino
E.I.R.L, Tarapoto, año 2020**

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

AUTORES:

Rodríguez Hidalgo, Lissy Ivon (ORCID:0000-0001-9593-7960)

Villa Fernández, Alejandro José (ORCID:0000-0002-5171- 4738)

ASESOR:

Mg. Bernales Vásquez, Renán (ORCID:0000-0003-4189-9000)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TARAPOTO – PERÚ

2021

Dedicatoria

Dedico con todo mi Corazón a Dios
a mi madre y amigo, pues sin ellos
no lo hubiera logrado y su
bendición a diario a lo largo de mi
vida y la protección que me
brindaron llevándome por el
camino del bien. Por eso te doy mi
trabajo en ofrenda por su
paciencia.

Dedico este trabajo a mi familia
en especial a mis padres que
estuvieron para apoyarme y a mi
hijo por ser mi mayor motivación
para salir adelante, y ser una
mejor persona para el, y a las
personas que de alguna y otra
manera me apoyaron con sus
consejos de seguir a delante.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios y a cada una de nuestra familia por estar siempre con sus consejos en momentos que más los necesitamos, juntamente con la Empresa por confiar en nuestra formación, que obtuvimos por parte de la Universidad quienes con su experiencia en sus enseñanzas han hecho que nuestros conocimientos florezcan y pasaron hacer parte de nuestra formación profesional.

Y a los docentes de la universidad por los 5 años de enseñanzas que nos brindaron y por los consejos que nos dieron en su momento.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operacionalización	14
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
3.5. Procedimientos	19
3.6. Método de análisis de datos	19
3.7. Aspectos éticos.....	20
IV. RESULTADOS.....	21
V. DISCUSIÓN.....	33
VI. CONCLUSIONES	37
VII. RECOMENDACIONES	38
REFERENCIAS.....	39
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 Técnicas e instrumentos.....	18
Tabla 2 Validación de instrumentos.....	19
Tabla 3 Cumplimiento de las actividades de la gestión de cuentas por cobrar.....	23
Tabla 4 Deficiencias en el reconocimiento de la deuda.....	24
Tabla 5 Primera evidencia – Incremento de cuentas por cobrar	25
Tabla 6 Segunda evidencia – Estimación de cuentas incobrables	26
Tabla 7 Deficiencias en la cobranza de la deuda	27
Tabla 8 Presencia de deudores en la cartera de clientes	27
Tabla 9 Presencia de los índices de morosidad	28
Tabla 10 Indicadores de liquidez.....	29
Tabla 11 Capital de trabajo.....	30
Tabla 12 Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez.....	31

Índice de figuras

Figura 1 Actividades realizadas en el reconocimiento de la deuda	21
Figura 2 Estrategias para la cobranza de la deuda	22

Resumen

La investigación realizada lleva como objetivo general determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020. El tipo de estudio fue aplicado de diseño no experimental de corte transversal, tipo descriptivo – causal, la muestra estuvo constituida por el contador y el gerente general. Las técnicas empleadas fueron la entrevista, observación y análisis documental y como instrumento se consideró una guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental. Resultados, la empresa no cumple con el 64% de las actividades previstas en la lista de cotejo, debido a que existen problemas en el reconocimiento de la deuda y la aplicación de las estrategias de cobranzas. La falta de un proceso adecuado en las cuentas por cobrar ha originado una pérdida de S/230,403.95, en deudas que no pudieron ser recuperadas, debido a que la empresa no cuenta con presupuesto para la adquisición de sistemas de riesgos. Conclusión la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020, ya que se comprobó que las pérdidas ocasionadas por las deficiencias, dificultaron el aumento de los índices de liquidez

Palabras claves: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, sistemas de riesgos.

Abstract

The general objective of the research carried out is to determine the incidence of the management of accounts receivable on the liquidity of the Platino EIRL Hardware Store, Tarapoto, year 2020. The type of study was applied with a non-experimental cross-sectional design, descriptive - causal type, the sample consisted of the accountant and the general manager. The techniques used were the interview, observation and documentary analysis, and as an instrument an interview guide, a checklist and a document analysis guide were considered. Results, the company does not comply with 64% of the activities foreseen in the checklist, because there are problems in the recognition of the debt and the application of collection strategies. The lack of an adequate process in accounts receivable has caused a loss of S / 230,403.95, in debts that could not be recovered, because the company does not have a budget for the acquisition of risk systems. Conclusion, the management of accounts receivable has a significant impact on the liquidity of the EIRL Platino Hardware Store, Tarapoto, in 2020, since it was found that the losses caused by deficiencies hindered the increase in liquidity ratios

Keywords: Accounts receivable management, liquidity, risk systems.

I.- INTRODUCCIÓN

Dentro de la **realidad problemática**, en un contexto **internacional**, en la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana se expone que las empresas que venden bienes o servicios pueden solicitar efectivo antes, en la entrega o pueden ofrecer pago diferido. Por otro lado, a partir del análisis de los informes, el control debe ayudar a la dirección a llevar las decisiones comerciales dirigidas a los clientes y a tomar todas las medidas necesarias. De esta manera, el control puede influir en una mejor liquidez de una empresa, lo que incluye una rotación de caja más rápida, pagos a sus proveedores, cuentas pendientes bajas y una mejor rentabilidad (Arroba y Solís, 2017).

A **nivel nacional**, por medio de la Revista Espíritu Emprendedor, manifiesta que las cuentas por cobrar son consideradas importantes para mantener la organización, por ser un activo exigible para la empresa vinculado al retorno del efectivo. Las causas del retraso en las cuentas por cobrar son por falta de políticas de cobranzas, falta de interés y compromiso de los colaboradores de la compañía para hacer cumplir los plazos de pago. Así también, la aplicación de las estrategias de cobranzas no es estructurada de acuerdo con la realidad y conveniencia de la empresa, y la falta de un cronograma actualizado agrava la situación. Estas falencias se ven reflejado en la aparición de gastos por incobrabilidad, así también, constantes créditos para incrementar la liquidez para poder cumplir con las obligaciones de corto plazo (Ortiz et al., 2020).

En el ámbito del **nivel local**, se encuentra la empresa Ferretería Platino EIRL, con RUC 20602359451, empezó sus operaciones en el periodo 2017 del mes de julio con un capital de S/ 10,000.00. La organización se dedica a la venta de material de construcción en general al por mayor y menor, también realiza el transporte de carga por carretera. Se encuentra ubicada en el jirón Jiménez Pimentel #1178-A, San Martín – Tarapoto. Actualmente está dirigido por el Sr. Lam Chuquizuta Felipe Segundo. Los ingresos de la organización son de S/ 995.000.00 anuales aproximadamente, la organización tributa en el régimen MYPE tributario. El problema que fundamenta la presente investigación se detalla a continuación: La empresa no

cuenta con una relación detallada de aquellos clientes que realizaron compras al crédito y esto ha causado desorientación y poco conocimiento en las cuentas a cobrar, asimismo, problemas considerables con los clientes, en vista que se niegan haber realizado el abastecimiento de ciertos materiales. La falta de estrategias de cobranzas y procedimiento efectivos son los problemas con mayor relevancia, dado que la empresa no dispone de un manual que exprese las políticas y procesos a desarrollar en la cobranza de un bien. En lo que respecta a las estrategias, estas no están especificadas en los documentos de gestión, dado que son desarrolladas de manera empírica lo que genera resultados poco asertivos. Al no existir una clasificación de los deudores ha limitado la aplicación efectiva de las estrategias, es decir, las llamadas telefónicas son aplicados para clientes cuyas deudas están pronto a vencer, por consiguiente, las visitas domiciliarias para deudores que tienen retrasos en sus deudas, por otro lado, no se emiten cartas notariales, en vista que la empresa no tiene asesoría jurídica y legal, por cual desconoce dicho procedimiento. Además, la coyuntura actual, ha desnudado todas las falencias señaladas en párrafos anteriores, así también ha posibilitado la aparición de indicadores de morosidad del 35%, la cual, afectó la cancelación de aquellas obligaciones de corto plazo. Es por ello, que la empresa ha participado de créditos para incrementar sus recursos líquidos. Los acontecimientos mencionados se reflejan en las cuentas por cobrar por el importe de S/ 351,883.27, de tal modo que todos los problemas anteriores llegan a afectar de manera directa a la liquidez de la empresa.

Tras la problemática brevemente descrita, se formula como **problema general**:
¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020? Se detallarán los siguientes **problemas específicos**:
¿Cuáles son las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?, ¿Cuáles son las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020? ¿Cuál es el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?

La investigación se ha justificado por **conveniencia** debido a que se determinará aquellas debilidades que están afectando a la Ferretería Platino E.I.R.L de manera considerable, asimismo se realizará recomendaciones. Se justifica por su **relevancia social**, porque los beneficiarios del estudio serán los directivos de la organización, les permitirá recuperar las cuentas por cobrar pendientes y conocer a detalle las deficiencias que generan dicho problema. **Teóricamente**, se justifica por la aplicación de conocimientos plasmados en libros, artículos y revistas que fortalecerán la fundamentación teórica y bibliográfica del estudio. Para la determinación de las dimensiones e indicadores se ha considerado a Montaña y Ruiz (2018) en lo que respecta a la variable gestión de cuentas por cobrar, y Ferro Veiga (2020) quien proporciona ratios para medir la liquidez, estos autores, tendrán mayor participación en el estudio y los instrumentos será elaborados bajo la teoría de las mismas. La investigación se justifica de manera **práctica**, en vista que se proporcionará información real y verifica a la empresa en estudio, para el establecimiento de acciones de mejoras que encaminan al cumplimiento de los objetivos empresariales. Así también, mostrará de manera clara los nudos críticos e índice de liquidez que son necesarios para la toma de decisiones eficaces. Asimismo, se justificará **metodológicamente** porque se aplicarán procedimientos técnicos y científicos en el desarrollo de la investigación, que contribuirán en la elaboración de los instrumentos que serán necesarios para la recolección de información confiable

Por consiguiente, se plantea como **objetivo general**: Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020. Y los **objetivos específicos** son: Describir las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020; Identificar las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020 y Conocer el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Finalmente, se determina como **hipótesis de la investigación**: H_1 : La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

II.- MARCO TEÓRICO

En la parte de antecedentes, el presente proyecto de investigación tiene estudios de revistas que tienen relación con las variables. En un **entorno internacional**, Ávila et al. (2019), en su artículo, *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Ecuador. Dio a conocer el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez. Investigación aplicada de diseño no experimental. Integrada por 10 colaboradores. Los instrumentos fueron la lista de cotejo y la guía de entrevista. Los autores dieron a conocer en sus conclusiones que la liquidez general en los periodos 2015 y 2016 fueron 1.13, 1.12. Prueba ácida por 0.78 y 0.79, capital de trabajo \$ 2,863,924.00 y \$3,461,027.00, apalancamiento por 8.41 y 5.65, rotación de ventas por 1.34 y 1.37, promedio de cobranza de 132 y 120 días. Por último, el margen bruto fue por 0.2 y 0.18, la organización no contaba con un manual de proceso ni políticas de cobranza. Existe incidencia entre los temas de estudio.

Asimismo, Buendía Marín (2017) en su artículo cuyo título fue: *Estado de flujo de efectivo y su relación con la liquidez, de la Empresa Shoes Alvarito*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Ecuador. Analizó el flujo de efectivo y su incidencia en la liquidez. Estudio aplicado de diseño no experimental. Estuvo constituido por los reportes financieros de la empresa. El instrumento aplicado fue la guía de análisis documental. El autor concluyó: El flujo de efectivo tuvo inconsistencias con respecto a la información en los Estados financieros, asimismo, el saldo por cuentas por cobrar ascendía a \$2,337.196, 44. En cuanto a pagos a proveedores, este fue por \$1,377,284.52, siendo ambos, montos altos en cuanto a créditos otorgados a clientes y el pago de proveedores por concepto de mercadería solicitadas.

Por su lado, Jaramillo et al. (2017), en su artículo titulado, *Análisis del control de las cuentas por cobrar en la empresa Sociedad Eléctrica Machala*. Universidad Técnica de Machala. Ecuador. Analizó las cuentas por cobrar. Estudio descriptivo con un diseño no experimental. Los integrantes del estudio fueron los colaboradores de la empresa y documentos contables. Los instrumentos fueron el cuestionario y la guía

de análisis documental. Los investigadores concluyeron que: El 62% de las ventas efectuadas son a crédito, el 9% pertenece a la cartera vencida. La organización mantiene sus cuentas por cobrar en un 66%. Por otro lado, la liquidez fue superior a 1, a causa de las cuentas por cobrar altas, impidiendo que la empresa pueda cumplir con las obligaciones a tiempo.

También, Jácome et al. (2017), en su artículo, *Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta*. Universidad Libre Seccional. Colombia. Dio a conocer el impacto entre los temas de investigación. Investigación descriptiva – correlacional. La muestra estuvo conformada por 15 empresas del sector y los documentos financieros. El instrumento aplicado fue la guía de análisis documental. Conclusiones: Los ingresos por concepto de ventas disminuyeron de 6.11% a 3.81% (2005 al 2012), por el contrario, en el 2015 este fue de 13.56%. Por otro lado, los beneficios sobre el patrimonio disminuyeron de 17.34% a 1.46%. Además, la empresa Cerámica Italia S.A ha tenido dificultades con respecto al capital de trabajo, pues el aumento de las existencias ha sido de mayor volumen e impide que la organización cuente con recursos disponibles para solventar gastos y cumplir con sus responsabilidades.

A **nivel nacional**, Mantilla y Huanca (2020) en su artículo cuyo título fue, *Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios*. Universidad Peruana Unión. Lima – Perú. Analizó el vínculo entre ambos temas de investigación. Investigación aplicada con diseño no experimental. Integrada por los resultados financieros de la empresa Alimentos del Perú S.A.C. El instrumento fue la guía de análisis documental. El autor concluye que: Existe vínculo entre la rotación de cartera y la razón corriente con una significancia de 0.000. Asimismo, tiene incidencia en el ratio de prueba ácida con una significancia de 0.000 y una correlación de 0.609 (37%). Por otro lado, el tiempo de cobranza varía entre 30 y 20 días ocasionando una rotación de 12 y 18 veces por año.

De igual modo, Quiroz y Barrios (2019), en su artículo denominado, *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor oriental, 2020*. Universidad Peruana Unión. Tarapoto – Perú. Los investigadores plantearon la

incidencia entre las cuentas por cobrar y la liquidez. De tipología aplicada y diseño no experimental. Integrado por 43 colaboradores. Los investigadores llegaron a concluir que; existe impacto negativo entre las cuentas por cobrar y los recursos disponibles para el cumplimiento de obligaciones, la gestión de cobranzas es realizada de forma regular en un 42%, asimismo, existe liquidez de forma regular en un 60%, la capacidad de pago se da casi nunca en un 84%, cumplimiento del pasivo de forma regular en un 40%. Por último, existe asociación, por cuanto la significancia bilateral fue de 0.000.

Por otro lado, Gonzales y Sanabria (2018), en su artículo cuyo título ha sido; *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*. Universidad Peruana Unión. Lima – Perú. Evaluaron las consecuencias de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. Investigación descriptiva. Integrada por 5 escuelas académicas. El instrumento aplicado fue una guía de análisis documental. Los autores concluyeron que: El proceso de cobranza se realiza en un 69%, las cuentas por cobrar inciden en la liquidez general en un 61%, en el capital de trabajo en un 62%. En cuanto a la prueba acida solo cubre el 44% de las deudas que ha contraído la empresa, el capital de trabajo es representado por el 18%. Para culminar, existe una asociación entre las variables.

Además, Flores y Naval (2017), en su artículo científico titulado, *Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014*. Universidad Peruana Unión. Lima – Perú. Los autores plantearon la identificación del vínculo entre los temas de estudio. De tipología descriptiva – correlacional. Tomaron en consideración, la participación de 44 empresas. Los instrumentos aplicados fueron una guía de entrevista y una guía de análisis documental. Conclusiones: El 39.47% de las compañías tienen un nivel de rotación de cuentas por cobrar bajo, el promedio de cobranza es medio en un 39%, el grado de rotación de cuentas por pagar es bajo en un 43%. El beneficio a partir del activo fue medio en un 40%, el beneficio sobre el patrimonio fue medio en un 40%.

El estudio aborda **fundamentos teóricos** sustentado por diversos autores, para lo cual, la **gestión de cuentas por cobrar**, según Montaña y Ruiz (2018) expresan que representa los derechos de la organización exigibles a terceros, estos surgen por ventas de las existencias y prestación de servicios. Por su parte, Haro de Rosario (2017) lo define como la forma en que una organización maximiza el patrimonio y minimiza el riesgo de una crisis de liquidez y ventas por medio de un adecuado manejo de políticas de crédito, del mismo modo, es parte de la administración de finanzas. Así también, Firsova & Galina (2017) lo señalan como los procesos que se siguen para cobrar las cuentas por cobrar a la fecha de vencimiento por medio de políticas de cobro que involucra desde el pedido hasta el cobro de éste. En tanto, Francis & Timbirimu (2017) explican que es la reducción de las cantidades monetarias reflejadas en las cuentas por cobrar, por ello, el periodo de recuperación suele ser corto.

En cuanto a las existencias o cuentas por cobrar, Munene & Yugi (2018) lo expresan como aquella deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la compra de un bien o servicio. Esta deuda puede ser de corto a largo tiempo. Kipruiyot Yator (2018) alude que representan cantidades monetarias que los clientes adeudan a la organización, de modo que es el resultado de las operaciones realizadas. Adusei Charles (2017) refiere que agrupa las subcuentas que representan los derechos de cobranza a terceros que son derivados de las transacciones elaboradas por la organización.

Con respecto a los beneficios de la gestión de cuentas por cobrar, Jindal et al. (2017) expresan que le permite a la compañía disponer de recursos futuros para generar mayores obligaciones que le permitan la continuidad de las actividades económicas. Soundarya & Vanitha (2020) refiere que contribuye al incremento del rendimiento económico para el cumplimiento y la ejecución de todas las operaciones. Además, Sulca y Espinoza (2017) sostiene que al presentar cuentas por cobrar le permite a la empresa planificar actividades necesarias para cumplir con sus objetivos institucionales, sin embargo, limita la disponibilidad efectiva de liquidez.

Consideración de la administración de las cuentas por cobrar. García Cediell (2021) refiere que la empresa debe priorizar la capacidad económica de cliente, para asegurar la recuperación del efectivo, es por ello, que es importante el análisis y evaluación de la cartera de cliente y limitar la participación de aquellos clientes con situación morosa. En tanto, Chu Rubio (2016) indica que la empresa debe contar con un sistema que recuerde a la empresa los vencimientos de pago de sus clientes, de esa manera prever las estrategias de cobranzas y evitar posibles gastos por incumplimiento de pagos que afectan considerablemente. Por otro lado, Estupiñán Gaitán (2020) refiere que la empresa que otorga el servicio o producto debe establecer términos bajo contratos legalizados, siempre y cuando sean montos significativos, para fortalecer el compromiso del cliente. Finalmente, Besmire et al. (2018) indica que cada empresa debe contar con un sistema que permita controlar las deudas contraídas con los clientes a través de créditos otorgados.

Para evaluar la variable, se tomó en consideración los aportes teóricos de Montaña y Ruiz (2018), quienes hacen mención los procedimientos necesarios para una adecuada gestión de cuentas por cobrar:

A continuación, se presenta la primera dimensión de la variable, siendo esta el **reconocimiento de la deuda**; se refiere a las acciones que realiza la organización a fin de reconocer la deuda que tienen sus clientes. Asimismo, constituye una serie de acciones enfocadas al comportamiento del cliente, donde, a modo de prevención se anticipa la incobrabilidad de la deuda que mantiene el cliente con la empresa. Por ello, es importante que la compañía tenga todos los documentos que sustenten el crédito otorgado al cliente, las fechas de vencimiento y otros, que logren el control adecuado para una gestión de cuentas por cobrar eficiente (Montaña y Ruiz, 2018). A continuación, se detalla los indicadores que integran a la dimensión, siendo los siguientes: **Identificación del cliente**, en este indicador es necesario que la empresa conozca al cliente, donde se cuente con un historial de créditos, situación económica, otros ingresos, etc con la intención de prevenir riesgos que pueden afectar de forma directa a la compañía (Montaña y Ruiz, 2018). **Capacidad de pago**, en este indicador la empresa debe tener conocimientos de los ingresos económicos que posee el

cliente con la intención de conocer la capacidad de pago para el crédito que le concedieron (Montaño y Ruiz, 2018). **Seguimiento de la deuda**; la empresa debe contar con encargados para efectuar la cobranza, de igual modo, deben hacer seguimiento a los pagos que ha realizado el cliente con el cronograma correspondiente con la intención de prevenir deudas incobrables (Montaño y Ruiz, 2018).

La siguiente dimensión es la **cobranza de la deuda**, son actividades asociadas directamente a la cobranza de las deudas vencidas que posee la empresa. Se constituye de diversas estrategias a fin de recuperar las ventas realizadas a crédito, estas estrategias deben ser accesibles y poco tediosas para ser ejecutadas por la empresa (Montaño y Ruiz, 2018). Está constituida por los siguientes indicadores: **Mensajes de texto**, los colaboradores deberán enviar un mensaje notificando al cliente el vencimiento de la deuda (Montaño y Ruiz, 2018). **Llamadas telefónicas**, es una estrategia eficiente, pues permite la comunicación oral con el cliente a fin de darle a conocer sobre la deuda que debe cancelar (Montaño y Ruiz, 2018). **Notificaciones**, son actividades realizadas al no tener éxito con las llamadas, donde se emite un documento para exigir al cliente el pago de la deuda (Montaño y Ruiz, 2018). **Visitas domiciliarias**; son las visitas que realiza el encargado de cobranza a los clientes a fin de llegar a un acuerdo y brindar la facilidad para el pago correspondiente (Montaño y Ruiz, 2018).

La investigación también está fundamentada teóricamente por la variable **liquidez**, donde Ferro Veiga (2020) manifiesta que mide la suficiencia que tiene la compañía para obtener efectivo y de esa manera realizar los pagos de las obligaciones a corto tiempo. Por tanto, es la facilidad con la que una empresa consigue recursos monetarios para cumplir con sus responsabilidades. Por su parte, Wereda & Prokopowicz (2017) explica que la liquidez representa las características del activo para ser convertido en efectivo de forma rápida sin pérdida significativa de su valor para pagar las deudas que contrae en un lapso menor a un año. De igual manera, Silva & Machado (2020) establecen que se caracteriza por la facilidad que

tiene para ser vendido, en el caso de los activos, visto que, permite que la organización cuente con suficiente capital de trabajo después de pagos de pasivo corriente. Por otro lado, Matar & Eneizan (2018) alude que para demostrar los índices de liquidez es necesario emplear los ratios financieros, pues analizan la capacidad de la organización para hacer frente a sus responsabilidades.

En cuanto a la **importancia**, Tran & Lam (2018) aluden que la liquidez tiene suma relevancia, visto que evita el cese de las transacciones de la compañía para poder cubrir el pago de la mercadería. En ese sentido, la liquidez forma parte de los recursos disponibles para la adquisición de nuevos recursos o el cumplimiento de las obligaciones contraídas. Sousa, Kliemann et al. (2020) suponen que evita las sanciones por impago de servicios básicos y arriendos, en casos extremos podría causar el desalojo. Según lo mencionado, la liquidez es un recurso importante para mantener la fuente generadora, en el cumplimiento de los objetivos empresariales. Miralles et al. (2017) indican que impide que la empresa quede sin sustento para pagar a sus colaboradores, por cuanto la mano de obra es esencial en todo negocio. Además, Gatuiri Kamakia (2017) señala que evita las penalizaciones y multas por impago de impuestos en el tiempo establecido y minimiza la posibilidad de acceder a un crédito bancario para proyectos futuros.

En cuanto a las **formas para incrementar la liquidez**, Fontalvo et al. (2016) mencionan que deben controlar las operaciones comerciales con la finalidad de pagar cada compromiso en el tiempo requerido. Reschiwati et al. (2020) manifiestan que la empresa debe anticipar posibles situaciones como el exceso de compras. Muñoz Cabrera (2019) afirma que deben realizar cobros al contado, no es recomendable realizar ventas a crédito con fechas largas.

En cuanto a los **ratios financieros**; Apaza y Barrantes (2020) menciona que son instrumentos que emplea un gerente financiero para el análisis de la situación de una organización. Ponce y Morejón (2019) afirma que pueden realizar proyecciones económicas financieras a fin de mejorar la toma de decisiones y permite una gestión de mercadería óptima.

En la **evaluación de la liquidez**, se toma en cuenta la teoría expuesta por Ferro Veiga (2020) quien sostiene los siguientes indicadores financieros, por medio de los indicadores, se podrá conocer los índices de liquidez en la organización.

En el estudio las dimensiones estuvieron determinados por lo ratios financieros como se presenta a continuación:

Uno de los indicadores en el análisis de la liquidez, o también llamado dimensión es la **Liquidez corriente**, es un indicador financiero que mide el rendimiento de una organización para cumplir a tiempo con obligaciones de lapso corto. Si el resultado es superior a uno, supone que la empresa dispone de activos suficientes para cubrir los gastos de la compañía, si este es inferior, entonces no tiene recursos disponibles para el pago de responsabilidades. La fórmula de la liquidez corriente es: $\text{Activo corriente} / \text{pasivo corriente} = \text{veces}$ (Ferro Veiga, 2020).

La segunda dimensión considerada es el indicador de **capital de trabajo**, es una expresión contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una organización para cumplir con los pagos de corto tiempo y asociados con la actividad económica. Del mismo modo, la empresa cuenta con diversas cuentas contables destinadas a favorecer el abastecimiento de existencias para poner en marcha las actividades comerciales. Su fórmula es: $\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = \text{Monto}$ (Ferro Veiga, 2020).

Como tercera dimensión se ha considerado al **ratio de prueba ácida**, es un indicador financiero empleado con habitualidad para medir la liquidez de la organización, pues este ignora a las existencias para determinar hasta qué punto la organización es capaz de afrontar sus responsabilidades, pues se supone que no debería estar supeditada a la venta de existencias para pagar las deudas. Su fórmula es: $(\text{Activo corriente} - \text{existencias}) / \text{pasivo corriente} = \text{Veces}$ (Ferro Veiga, 2020).

Para finalizar, el **ratio prueba defensiva**, que mide cuán capaz es la compañía para afrontar obligaciones. En este indicador, la organización puede operar con sus activos líquidos sin necesidad de acudir a los flujos de venta. De modo que permite medir la capacidad efectiva del ente. Por ello, se emplea la siguiente fórmula: $\text{Caja y bancos} / \text{pasivo corriente} = \text{Veces}$ (Ferro Veiga, 2020).

En los **enfoques conceptuales** se han considerado los siguientes términos.

Obligaciones financieras: Representan el valor de las obligaciones contraídas por la empresa, a través de la obtención de recursos líquidos de instituciones financieras del país o del exterior (Apaza y Barrantes, 2020).

Ratios financieras: Son indicadores que estiman el incremento o reducción del rendimiento económico a través de formular representativas empleando los elementos de los estados financieros (García Cediél, 2021).

Activo corriente: Productos básicos o derechos que se pueden convertir en moneda en un plazo de 12 meses, que representan efectivo o que deben consumirse en un período corto de tiempo para el cumplimiento de los objetivos (Firsova & Galina, 2017).

Pasivo corriente: Es la deuda y obligaciones de pago de la empresa suscritas para su financiamiento que se generaron en el ciclo normal de operación y tuvieron una duración de un año (Ferro Veiga, 2020).

Existencias: Son activos vendidos por la empresa durante el proceso de desarrollo normal, o activos utilizados para transformarlos o incorporarlos al proceso de producción (Munene & Yugi, 2018).

Efectivo: Es un activo corriente, y su función es hacer frente a las posibles obligaciones a corto plazo que puedan surgir posteriormente (Estupiñan Gaitán, 2020).

Análisis financieros: Es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización para diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro (Chu Rubio, 2016).

Estados financieros: Son informes o cuentas anuales, que reflejan la contabilidad de una entidad de una institución y muestran la estructura económica que efectúa la empresa en un tiempo establecido (Estupiñan Gaitán, 2020).

Actividades de financiamiento: Son aquellas que propician cambios en el tamaño y constitución de los patrimonios propios y de los préstamos obtenidos por parte de la institución (Estupiñan Gaitán, 2020).

Finalmente, **Actividades de inversión:** Son todas las adquisiciones y disposiciones de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluida en los equivalentes al efectivo (Ferro Veiga, 2020).

III.- METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

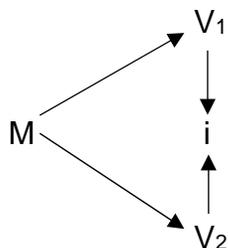
Tipo de investigación

En el presente estudio, se ha considerado un tipo de investigación **aplicada**. CONCYTEC (2018) afirma que es un tipo de estudio que se enfoca en resolver un determinado problema encontrado en una organización o grupo de individuos. De igual manera, consiste en mantener conocimientos y desarrollarlos en la práctica, además de mantener estudios científicos con el propósito de dar respuesta a posibles aspectos de mejora. Por ello, en la investigación se ha determinado la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Diseño de investigación

La investigación tiene un diseño **no experimental**. Arbaiza Fermini (2019) expone que es aquella en la cual no es necesario controlar ni realizar la manipulación de los temas de investigación. Para lo cual, los investigadores observan el fenómeno a ser estudiado, obteniendo información directa luego de ser analizados. De igual modo, es de **corte transversal**, pues mide las características de ambas variables en un determinado espacio de tiempo, donde recolecta información y a partir de ello se elabora un estudio. También es **Descriptivo – causal**, por cuanto se ha descrito cada una de las variables y por medio de ello, se pudo medir la incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, periodo 2020.

El esquema empleado en el estudio estuvo propuesto por (Carrasco Diaz, 2015, p.115), como se muestra a continuación



Dónde:

M = Muestra.

V₁ = Gestión de cuentas por cobrar.

V₂ = Liquidez.

i = (Incidencia)

3.2. Variables y operacionalización

Variable I: Gestión de cuentas por cobrar

Definición conceptual.

Montaño y Ruiz (2018) expresan que es la administración de las cuentas por cobrar, los cuales representan derechos de la organización exigibles a terceros, estos surgen por ventas de las existencias y prestación de servicios.

Definición operacional.

Son actividades conectadas a la eficiente administración de las cuentas por cobrar en una organización con el fin de obtener el efectivo necesario para las operaciones. La variable fue evaluada por medio de una guía de entrevista y lista de cotejo, diseñada en base a las siguientes dimensiones: Reconocimiento de la deuda, cobranza de la deuda

Indicadores.

Con respecto a la dimensión reconocimiento de la deuda, está integrado por los indicadores identificación del cliente, capacidad de pago y seguimiento de la deuda. En cuanto a la dimensión cobranzas de la deuda, los indicadores fueron: Mensajes de texto, llamadas telefónicas, notificaciones y visitas domiciliarias.

Escala de medición: Nominal.

Variable II: Liquidez

Definición conceptual.

Ferro Veiga (2020) manifiesta que mide la suficiencia que tiene la compañía para obtener efectivo y de esa manera realizar los pagos de las obligaciones a corto tiempo. Esto quiere decir que es la facilidad en la que la empresa puede conseguir recursos monetarios para cumplir con sus responsabilidades.

Definición operacional.

Capacidad para cumplir con todos los gastos y compromisos que tiene la empresa. Para ello, se empleó una guía de análisis documental, diseñada en base a las siguientes dimensiones: Liquidez corriente, capital de trabajo, ratio de prueba ácida, ratio prueba defensiva.

Indicadores.

(Activo corriente /Pasivo corriente), (Activo corriente – Pasivo corriente), (Activo corriente - Existencias /Pasivo corriente), (Caja y Bancos/Pasivo corriente)

Escala de medición: Razón.

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

Población

Como señalan Cantillo y Buitrago (2018) se refiere al conjunto de individuos u objetos de donde se desea extraer información para darlos a conocer en el desarrollo de una investigación.

En el presente estudio, la población estuvo conformada por todos los colaboradores y el acervo documentos de la Ferretería Platino E.I.R.L., correspondientes al periodo 2020.

Criterios de inclusión.

En los criterios de inclusión se tiene en consideración la participación del gerente general y contador. Así también, de los documentos que detallan el rendimiento económico de la empresa (Estado de situación financiera y estados por

resultados de los años 2019 y 2020), registros de ventas, registro de caja y bancos, reportes de cuentas por cobrar, lista de clientes a los que les otorgaron mercadería a crédito.

Criterios de exclusión.

No se tuvo en consideración a los trabajadores del área comercial, logística, y estados financieros como: cambio de patrimonio, y flujo de efectivo.

Muestra

Como expresa Arbaiza Fermini (2019) es el subconjunto o parte significativa de la población en que será llevado a cabo el estudio. De igual modo, es una parte representativa de la totalidad del universo. De igual manera, la muestra del estudio estuvo integrada por 02 colaboradores, es decir, el contador y el gerente general. También fue necesario el análisis del estado de situación financiera y estados por resultados del año 2020, y de los siguientes registros: ventas, caja y bancos, reportes de cuentas por cobrar, y lista de clientes a los que les otorgaron mercadería a crédito.

Muestreo

El tipo de muestreo es no probabilístico o por conveniencia, por cuanto Arbaiza Fermini (2019) sostiene que en el estudio no será indispensable la aplicación de una fórmula estadística para la determinación de los participantes de la muestra. Por otro lado, los participantes del estudio fueron definidos por los investigadores a su conveniencia, por cuanto, estos sujetos proporcionaron la información necesaria y requerida para el estudio, asimismo, los estados financieros de la organización.

Unidad de análisis

La unidad de análisis estuvo constituida por el gerente general y el contador. Así también, por el estado de situación financiera, estados por resultados, registros de ventas, registro de caja y bancos, reportes de cuentas por cobrar, y lista de clientes con compras a crédito.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el estudio, los participantes fueron determinados de la siguiente manera:

Técnicas

Son recursos que posibilitan la obtención de los resultados bajo actividades que se ajustan a la metodología de la investigación, desde una perspectiva procedimental y cantidad de participantes, por ende, en este estudio se aplican las siguientes técnicas.

Entrevista

Cantillo y Buitrago (2018) explica que es un intercambio de ideas u opiniones por medio de una conversación dada entre dos o más participantes (personas), está constituido por el entrevistado y entrevistador.

Observación

Arbaiza Fermini (2019) señala que se enfoca en la observación de personas, fenómenos, acontecimientos, objetos, acciones, entre otros, con la intención de obtener datos necesarios para el desarrollo de un estudio.

Análisis documental

Como afirman Cantillo y Buitrago (2018) es un trabajo a través de un procedimiento intelectual donde expresa nociones de un documento para luego ser representado. La representación puede ser numérica, porcentual, etc.

Instrumentos

Guía de entrevista.

Fue aplicado al gerente general y contador de la Ferretería Platino E.I.R.L a fin de describir las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar. De igual modo el instrumento cuenta con 12 preguntas que fueron distribuidas según las dimensiones que presenta la gestión de cuentas por cobrar.

Lista de cotejo.

Este instrumento permitió identificar las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar. Asimismo, consta de 14 interrogantes. Este fue desarrollado por el investigador y con la ayuda del gerente quien dio una visión clara de los nudos críticos.

Guía de análisis documental.

Estuvo orientado al análisis de los estados financieros (estados de situación financiera y estados por resultados de los periodos 2019 y 2020 de la Ferretería Platino E.I.R.L) con la intención de conocer el índice de liquidez, para ello, se realizó una previa visita a las instalaciones para hacer uso de los documentos, bajo la autorización del representante legal.

Tabla 1

Técnicas e instrumentos

Técnica	Instrumento	Alcance	Fuentes informantes
Entrevista	Guía de entrevista	El instrumento tiene como finalidad describir las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.	Gerente General, Contador.
Observación	Lista de cotejo	Tiene como objetivo identificar las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.	Contador e investigadores
Análisis documental	Guía de análisis documental	Permitió conocer el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.	(Estado de situación financiera y estados de resultados) de los periodos 2019 y 2020

Nota: Elaboración propia

Validez

Con respecto a la validez de los instrumentos, se tuvo en cuenta el juicio crítico de cada experto para dar mayor validez a los instrumentos. Los resultados se expresan en las siguientes tablas:

Tabla 2

Validación de instrumentos

Variable	Experto	Promedio de validez	Opinión de experto
Gestión de cuentas por cobrar	Cesar Augusto Flores Tananta	4.6	Aplicable
	Cesar Augusto Flores Tananta	4.7	Aplicable
	Wilfredo Torres Reátegui	4.8	Aplicable
	Wilfredo Torres Reátegui	4.8	Aplicable
	Jhon Bautista Fasabi	4.5	Aplicable
	Jhon Bautista Fasabi	4.5	Aplicable
Liquidez	Cesar Augusto Flores Tananta	4.8	Aplicable
	Wilfredo Torres Reátegui	4.8	Aplicable
	Jhon Bautista Fasabi	4.5	Aplicable

Nota: Elaboración propia.

3.5. Procedimientos

Se ha desarrollado el siguiente proceso:

Para iniciar, se emitió una solicitud para la autorización correspondiente de la Ferretería con la intención de llevar a cabo el trabajo de investigación. Seguidamente, la empresa aceptó la solicitud y se procedió con la validación de cada uno de los instrumentos y posterior a ello, la aplicación de los 3 instrumentos elaborados por el investigador. Así también, se recopilaron datos que fueron insertados en una base de datos virtual. Por último, los datos fueron analizados y dados a conocer en los resultados de la investigación con la intención de resolver cada uno de los propósitos.

3.6. Método de análisis de datos

En el presente trabajo de investigación se ha desarrollado el análisis descriptivo, por cuanto, ha descrito cada una de las variables del trabajo investigativo en tablas de frecuencia con porcentajes. De igual modo, cada uno de los propósitos

son descriptivos. Después, la información recolectada fue tabulada e interpretada para los resultados, para ello, se empleó el programa Microsoft Excel, esto permitió realizar los cálculos de forma adecuada.

3.7. Aspectos éticos

En la elaboración del presente trabajo de investigación, se tuvo en consideración los siguientes aspectos éticos: Principio de la beneficencia; por cuanto el estudio solo fue desarrollado con propósitos académicos y no se hizo ningún daño a la empresa. De otro modo, se tuvo en cuenta el principio de autonomía; porque la ejecución del estudio tuvo el consentimiento de los colaboradores de la empresa. Por último, para la elaboración del trabajo investigativo se ha seguido con la normativa de la Universidad César Vallejo. Además, para la redacción del estudio se tiene en cuenta las normas APA versión 7.

IV.- RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados de acuerdo con los objetivos planteados en el estudio, para lo cual, fue necesario la aplicación de los instrumentos elaborados, cuyos resultados se presenta a continuación:

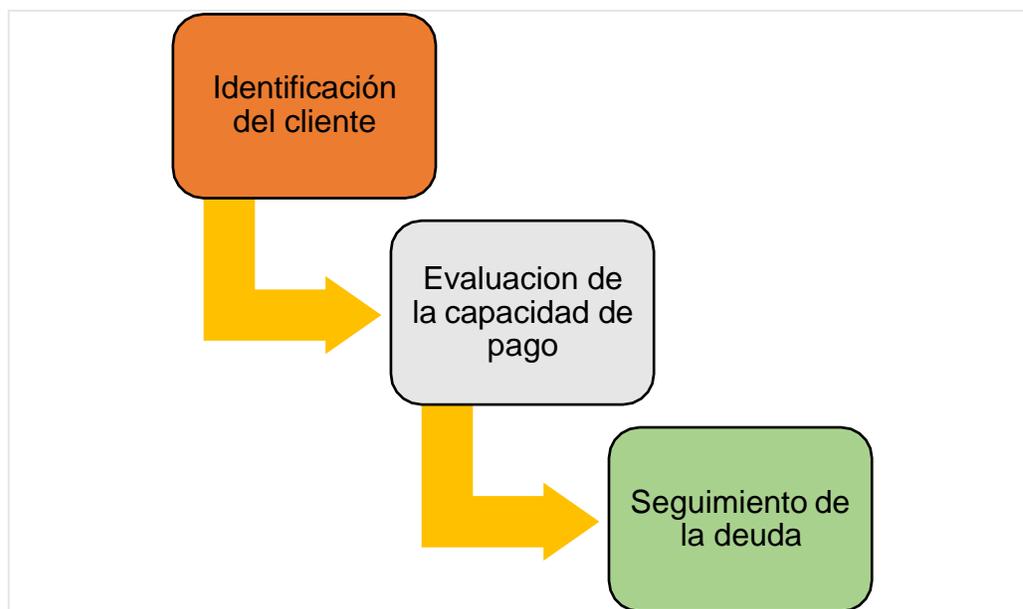
Actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Para dar solución al presente objetivo, se aplicó una guía de entrevista que estuvo dirigida al gerente general y contador.

Reconocimiento de la deuda

Figura 1

Actividades realizadas en el reconocimiento de la deuda



Nota: Indicadores de la dimensión reconocimiento de la deuda de la variable gestión de cuentas por cobrar.

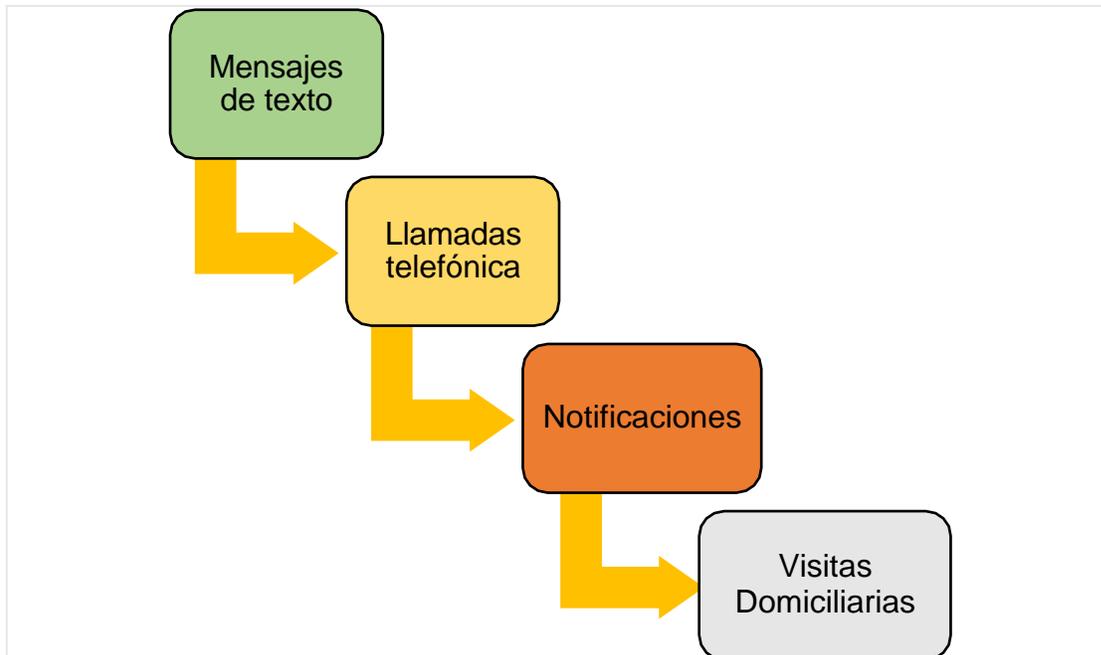
En las actividades de reconocimiento de la deuda, se realiza la identificación del cliente, que consta en conocer el comportamiento crediticio, para lo cual se realiza una pequeña entrevista para afinar costos, tiempos y modalidad de pago. Cuando se

trata de ventas a crédito, se establecen condiciones, que ambas partes (empresa y cliente) se sujetan a fin de armonizar los procesos de cobranzas. Estas condiciones (Fecha, lugar, monto) se establecen en contratos, para fortalecer el compromiso del cliente. En lo que respecta a la determinación de la capacidad del pago, es importante conocer la condición económica del cliente, para fijar un monto accesible y este pueda cumplir oportunamente con los pagos. Una vez efectuada la venta, se procede al seguimiento de esta, para lo cual se ejecutan un conjunto de estrategias de cobranzas para hacer posible el cobro. Cabe mencionar, cuando la empresa no logra recaudar las ventas al crédito, estos son enviados a los gastos administrativos, siempre y cuando superan un año y se hayan agotado todos los medios posibles. No obstante, es importante mencionar que la empresa no cuenta con un sistema de identificación de riesgos, lo cual dificulta conocer de manera clara el historial crediticio de los clientes.

Cobranza de la deuda

Figura 2

Estrategias para la cobranza de la deuda



Nota: Indicadores de la dimensión cobranza de la deuda de la variable gestión de cuentas por cobrar.

En la cobranza de la deuda se aplican un conjunto de acciones, para la recuperación de las ventas a créditos según el tipo de deudores (potenciales, deficientes, dudoso y pérdida), para lo cual, se elaboran un conjunto de actividades, como se detalla continuación: Para los clientes potenciales, es decir cuya deuda presenta retrasos de los 90 días, se emplean los mensajes de texto y llamadas, haciéndole mención los días de retrasos y los intereses generados. En el caso de los deudores deficientes (120 días de retraso), dudosos (180 días de retraso) y pérdida (360 días de retraso) se procede a emitir las cartas personalizadas o notificaciones, en caso de no encontrar respuestas, se desarrollan visitas domiciliarias. Cabe mencionar, que la empresa no cuenta con un sistema de castigo, que limite al cliente deudor la participación de otras deudas, y la exigencia del pago, en vista que estos sistemas, tienen costos muy por encima del presupuesto de la empresa.

Deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Con la intención de establecer las deficiencias de la gestión de las cuentas por cobrar de la organización, es necesario dar a conocer el porcentaje del cumplimiento de las actividades, donde ha sido conveniente la aplicación de una lista de cotejo, los resultados se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 3

Cumplimiento de las actividades de la gestión de cuentas por cobrar.

Gestión de cuentas por cobrar	Frecuencia		%	
	Si	No	Si	No
D1. Reconocimiento de la deuda	2	4	14%	29%
D2. Cobranza de la deuda	3	5	21%	36%
D3. Subtotal	5	9	36%	64%
Total:	14		100%	

Nota: Elaboración en base a la lista de cotejo aplicada a la Ferretería Platino EIRL de Tarapoto.

Interpretación

Tal y como se puede apreciar en la tabla 3, el 36% de las actividades vinculadas a la gestión de cuentas por cobrar se cumplen apropiadamente, sin embargo, el 64% de las actividades no se cumplen oportunamente, debido a que, en el reconocimiento de la deuda, de 6 actividades, 4 de ellas no se realizan apropiadamente, en la cobranza de la deuda, de 8 actividades, 5 de ellas no se están ejecutando de manera conveniente. Por tal motivo, la organización presenta una falta de control adecuado de las cuentas por cobrar que viene afectando los resultados económicos, tal como se presenta a continuación.

A continuación, se procede a evidenciar las deficiencias de acuerdo con cada dimensión:

Tabla 4

Deficiencias en el reconocimiento de la deuda.

Deficiencias	Causas	Consecuencias
No se evalúa apropiadamente la capacidad de pago de los clientes.	- Los responsables del área de ventas no tienen como función evaluar la capacidad de pago de los clientes.	- Incremento progresivo de las cuentas por cobrar, que aun no pueden ser recuperadas, por la suma de S/351,883.27
El área de ventas no solicita al cliente un documento que sustente sus ingresos.	- No se encuentra estipulado en las políticas la solicitud del documento de sustento de ingresos.	
No se revisa el historial crediticio de los clientes	- La empresa no cuenta con un sistema de identificación de riesgos	- Deudas incobrables que fueron provisionados como gastos, por la suma de S/230,403.95
No existe un encargado permanente del seguimiento de la deuda.	- Falta de presupuesto para la contratación de un profesional capacitado.	

Nota: Elaboración en base a la lista de cotejo aplicada a la Ferretería Platino EIRL de Tarapoto.

Tabla 5*Primera evidencia – Incremento de cuentas por cobrar*

Fecha	Clientes	Facturas	Descripción	Monto
1/01/2020	CCB SAC	Fac E001-184		S/69,948.85
23/12/2020	CE SAC	Fac E001-53	Venta de materiales de construcción	S/16,290.00
18/02/2020	CT SAC	Fac E001-40	(Tubos,	S/10,000.00
28/02/2020		Fac E001-41	alambres,	S/5,000.00
23/12/2020	SG SAC	Fac E001-54	fierros,	S/56,679.98
23/12/2020		Fac E001-55	cementos,	S/42,593.28
23/12/2020	PC EIRL	Fac E001-51	hormigón,	S/19,500.00
20/08/2020	AAA SAC	Fac E001-61	arena)	S/75,112.00
15/10/2020	IBT SAC	Fac E001-72		S/56,759.16
Total				S/351,883.27

Nota: Información obtenida de registro de cuentas por cobrar 2020.

Interpretación

Conforme se visualiza en la tabla 5, existe un incremento considerable de las cuentas cobrar desde enero del 2020, que hasta la fecha se viene recuperando tras la conciliación efectuado con los clientes, quienes argumentan que por la coyuntura actual no ha sido posible cancelar la deuda, sin embargo, la falta de interés por parte de la empresa en la apropiada identificación de la capacidad de pago ha conllevado tales hechos, dado que se evidencia problemas de control y verificación del historial de pago. Así también, es importante mencionar que el lazo amical que existe entre las empresas y las empresas expuestas en la tabla, ha permitido que no se solicite información personal de las mismas, o también, que se otorguen continuamente materiales sin que estos realicen los pagos. Tales hechos, ha conllevado un incremento de las cuentas por cobrar por S/351,883.27, que actualmente la empresa viene efectuando las gestiones pertinentes para hacer posible dichos pagos. Por otro lado, es preciso mencionar que el gerente general se limita a optar por medidas drásticas que faciliten el recaudo de las deudas, debido a la posible pérdida de estos clientes.

Tabla 6*Segunda evidencia – Estimación de cuentas incobrables*

Fecha	Clientes	Facturas	Descripción	Monto
1/01/2020	RC EIRL	Fac E001-7	Venta de cemento, pinturas, fierros y tubos	S/62,227.00
		Fac E001-8		S/39,269.59
		Fac E001-9		S/39,942.24
		Fac E001-11		S/32,197.30
1/01/2020	CT SAC	Fac E001-35	Venta de fierros en todas las dimensiones	S/43,495.82
		Fac E001-37		S/10,000.00
1/01/2020	CCG SAC	Fac E001-39	Venta de agregados	S/3,272.00
Total				S/230,403.95

Nota: Información obtenida de registro de cuentas por cobrar 2020.

Interpretación

La falta de un sistema de riesgos que brinde más información de la capacidad de pagos de los clientes, además, de la falta de un personal capacitado para la aplicación continua de las estrategias ha facilitado el incremento de los problemas considerables como cuentas que no se lograron recuperar que ascienden a S/230,403.95, lo cual ha originado que la empresa no cuente con recurso líquidos para cancelar la deudas contraídas con terceros (proveedores) y con los propios colaboradores, quienes no recibieron su remuneración de manera oportuna. Para lo cual, la empresa tuvo que solicitar un crédito para poder pagar a los proveedores por la mercadería que fue entregada al crédito, evitando el desabastecimiento de los materiales de construcción.

Cabe mencionar que, al identificar la posible incobrabilidad de una cuenta, la empresa efectúa una conciliación con el cliente, determinando plazos y montos accesibles para la cancelación de la deuda, no obstante, al evidenciar una falta de compromiso, que desarrollan procesos legales y si esta no surge ningún efecto, se procede a provisionarlas como gastos, en vista que se agotaron todos los medios posibles para su recuperación.

Tabla 7*Deficiencias en la cobranza de la deuda.*

Deficiencias	Causas	Consecuencias
La organización no prevé la cobranza a través de procedimientos óptimos.	- Falta de estrategias de cobranzas y procedimientos eficientes.	Los problemas de control ocasionan la mala calidad de la cartera de clientes. También se evidencia un crecimiento de clientes deudores, según sus clasificaciones.
No existen cuentas por cobrar mínimas.	- No existe control de cuentas por cobrar, logrando el incremento de deuda de algunos clientes.	
La organización no cuenta con un responsable de efectuar las cobranzas.	- La empresa no cuenta con asesoría jurídica y legal.	Niveles altos de morosidad.
La organización no emite con anticipación las notificaciones de cobranza La empresa no cuenta con un registro actual de deudas vencidas	- La empresa no cuenta con un sistema de castigo que permita la cobranza con anticipación y el registro de deudas vencidas.	

Nota: Elaboración en base a la lista de cotejo aplicada a la Ferretería Platino EIRL de Tarapoto.

Tabla 8*Presencia de deudores en la cartera de clientes*

Descripción	Retrasos	Cantidad	Monto
Deudores potenciales	90 días	2	S/131,871.16
Deudores deficientes	120 días	2	S/15,000.00
Deudores dudosos	180 días	3	S/205,012.11
Pérdidas	360 días	3	S/ 220,012.11

Nota: Información obtenida de registro de cuentas por cobrar 2020.

Interpretación

De acuerdo con los resultados alcanzado, se evidencia un crecimiento de los clientes deudores según sus clasificaciones determinados por la SBS, existiendo un

monto mayor en cliente de denominación “Pérdida”, los mismos que no se lograron recuperar, seguido de los clientes dudosos (S/205,012.11), que aún la empresa no tiene un conocimiento claro si cuya deuda podrá ser recuperado. También se evidencia deudas con retrasos de 120 días (S/15,000.00) y deudores potenciales cuyas deudas ascienden a S/131,871.16. Tales hechos, se originan por la aplicación discontinua de las estrategias de cobranzas, y por el escaso seguimiento de las deudas, las cuales son factores claves que deben estar en constante evaluación para lograr mayor recuperación de las cuentas por cobrar.

Tabla 9

Presencia de los índices de morosidad

Meses	Incidencia cobertura			índice de morosidad		
	Cuentas vencidas	Total, cuentas por cobrar	%	Cuentas incobrables	Total, cuentas por cobrar	%
1 trimestre	S/65,841.00	S/138,784.00	47%	S/54,512.00	S/138,784.00	39%
2 trimestre	S/110,212.00	S/155,421.00	71%	S/78,751.00	S/155,421.00	51%
3 trimestre	S/75,412.00	S/111,949.38	67%	S/65,121.00	S/111,949.38	58%
4 trimestre	S/100,418.27	S/165,741.00	61%	S/21,628.11	S/165,741.00	13%

Nota: Información obtenida de registro de cuentas por cobrar 2020.

Interpretación

Al realizar el cálculo del índice de cobertura, se identificó que hubo un mayor porcentaje en el segundo y tercer trimestre 71% y 67% respectivamente. De la misma manera, según la información obtenida correspondiente al periodo 2020, se presentan mayores índices de morosidad en el segundo y tercer trimestre 51% y 58% respectivamente. Estos hechos se presentan por los problemas antes mencionados, por lo cual la empresa debe efectuar la aplicación continua de las estrategias de cobranzas, y la contratación de un personal que efectúe actividades de seguimiento juntamente la participación del gerente en la implementación de políticas que orienten la actuación de los responsables, dado que son criterios que carece la entidad.

Indicadores de la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Para dar solución al objetivo, se han empleado los estados financieros de la empresa, correspondientes al periodo 2019 y 2020, a fin de hacer una comparación del comportamiento económico en ambos periodos.

Tabla 10

Indicadores de liquidez.

Ratios	Fórmula	Periodo	
		2020 (S/.)	2019 (S/.)
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} =$	$\frac{367,850.78}{213,914.51}$	$\frac{725,878.06}{259,684.55}$
		1.72	2.80
Ratio de prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{367,850.78}{213,914.51}$	$\frac{725,878.06}{259,684.55}$
		1.72	2.80
Ratio de prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} =$	$\frac{3,566.51}{213,914.51}$	$\frac{244,707.00}{259,684.55}$
		0.02	0.94

Nota: Elaboración en base a la guía de análisis aplicada a los Estados Financieros de la Ferretería Platino EIRL de Tarapoto.

Interpretación

Conforme a los ratios obtenidos la empresa debe presentar indicadores mayores al 1.5 para demostrar que sus valores son óptimos y que existe una óptima administración de sus activos y pasivos. Por consiguiente, al realizar un cálculo de la liquidez corriente existe un índice mayor en el 2019 (2.80) que el 2020 (1.72), lo que demuestra que los activos corrientes tuvieron una representación menor en los pasivos que el año anterior. En cuanto al ratio de prueba ácida, al no contar la empresa con inventario, el indicador es semejante a la liquidez corriente, es decir 2.80 y 1.72, lo cual se puede acreditar que los valores son óptimos.

Finalmente, el ratio de prueba defensiva demuestra la capacidad de pago que tiene la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo, en ese sentido la empresa no alcanzó los indicadores óptimos, en vista que esto son 0.94 y 0.02 en el 2019 y 2020

respectivamente, mostrando una tendencia menor en el 2020, asimismo, se puede confirmar, que la empresa tuvo dificultades para cumplir con sus obligaciones en dicho periodo.

Tabla 11
Capital de trabajo

Ratios	Fórmula	Periodo	
		2020 (S/.)	2019 (S/.)
Capital de trabajo	(Activo corriente – Pasivo corriente) = Monto	367,850.78 – <u>213,914.51</u> 153,936.27	725,878.06 – <u>259,684.55</u> 466,193.51

Nota: Elaboración en base a la guía de análisis aplicada a los Estados Financieros de la Ferretería Platino EIRL de Tarapoto.

Interpretación

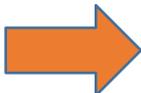
Según el análisis realizado a los estados financieros de los años 2019 y 2020, la empresa cuenta con un capital de trabajo de S/466,193.51 y S/153,936.27 respectivamente, presentando un monto mayor en el 2019, lo cual demuestra que la empresa no generó mayores activos líquidos en dicho periodo, no obstante, en ambos periodos se evidencia capital para solventar sus gastos y compromisos con sus proveedores, trabajadores y otros.

Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

De acuerdo, a la información obtenida y analizada, se ha desarrollado una especie de resumen y revisión de los nudos críticos y problemas presentados en la gestión de cobranzas y su repercusión en la liquidez, que a continuación se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 12

Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez

Problema que resolver: ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?							
Gestión de cuentas por cobrar	Incidencia en la liquidez						
<p>De acuerdo con la revisión realizada, la empresa no cumple con el 64% de las actividades previstas en la lista de cotejo, debido a que existen problemas en el reconocimiento de la deuda y la aplicación de las estrategias de cobranzas, como se detalla a continuación.</p> <p style="text-align: center;">Reconocimiento de la deuda</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento progresivo de las cuentas por cobrar, que aún no pueden ser recuperadas, por la suma de S/351,883.27 ✓ No se evalúa apropiadamente la capacidad de pago de los clientes. ✓ Deudas incobrables que fueron provisionados como gastos, por la suma de S/230,403.95 <p style="text-align: center;">Cobranza de la deuda </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ No se aplican apropiadamente las estrategias de cobranzas. ✓ Presencia de deudores potenciales cuyas deudas ascienden a S/131,871.16 ✓ Presencia de deudores deficientes cuyas deudas ascienden a S/15,000.00 	<p>La falta de un proceso adecuado en las cuentas por cobrar ha originado una pérdida de S/230,403.95, en deudas que no pudieron ser recuperadas, debido a que la empresa no cuenta con presupuesto para la adquisición de sistemas de riesgos o en la contratación de un profesional con los conocimientos claros para la aplicación de las estrategias de cobranzas. No obstante, si la empresa hubiera realizado una administración apropiada de sus cuentas por cobrar, los indicadores de liquidez tuvieran valores superiores a los obtenidos como se manifiesta a continuación:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="border: none;">Ratios</th> <th style="border: none;">Obtenido 2020 (S/.)</th> <th style="border: none;">Deseado 2019 (S/.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: none;">Liquidez corriente</td> <td style="border: none;">$\frac{367,850.78}{213,914.51}$ 1.72</td> <td style="border: none;">$\frac{598,254.73}{213,914.51}$ 2.80</td> </tr> </tbody> </table> <p>Si la empresa hubiera logrado la recuperación total de sus cuentas incobrables, gozaría de una liquidez corriente de 2.80, teniendo mayor oportunidad de cubrir sus deudas, asimismo el activo corriente sería S/598,254.73 mayor a lo obtenido.</p>	Ratios	Obtenido 2020 (S/.)	Deseado 2019 (S/.)	Liquidez corriente	$\frac{367,850.78}{213,914.51}$ 1.72	$\frac{598,254.73}{213,914.51}$ 2.80
Ratios	Obtenido 2020 (S/.)	Deseado 2019 (S/.)					
Liquidez corriente	$\frac{367,850.78}{213,914.51}$ 1.72	$\frac{598,254.73}{213,914.51}$ 2.80					

- ✓ Presencia de deudores potenciales cuyas deudas ascienden a S/205,012.11
- ✓ Presencia de los índices de morosidad del 38% en el 2020
- ✓ Se evidencia la falta de un sistema de riesgos para identificar claramente la capacidad de pago del cliente.
- ✓ No se evidencia un flujograma preciso que oriente a la empresa en el proceso de cobranzas

Ratios	Obtenido 2020 (S/.)	Deseado 2019 (S/.)
Ratio de prueba defensiva	$\frac{3,566.51}{213,914.51}$ 0.02	$\frac{233,970.46}{213,914.51}$ 1.09

En los hallazgos se ha reconocido que la empresa no suele aplicar apropiadamente sus estrategias de cobranzas, visto que los colaboradores no muestran interés en el seguimiento continuo de las cuentas por cobrar, conllevando un incremento significativo de morosos y por ende pérdidas de S/230,403.95. Caso contrario, tuviera un ratio de prueba ácida de 1.09, índice mayor a lo obtenido, y en caja y banco se tendría un monto de S/233,970.46

Ratios	Obtenido 2020 (S/.)	Deseado 2019 (S/.)
Capital de trabajo	367,850.78 – $\frac{213,914.51}{153,936.27}$	598,254.73 – $\frac{213,914.51}{384,340.22}$

Si dichas deudas, determinadas como pérdidas se hubieran recuperado, la empresa registrará un activo corriente de 598,254.73 y un capital de trabajo de S/384,340.22, lo cual sería empleado para el pago a sus proveedores. Y personal, en vista que se conoce que la empresa tuvo que adquirir un crédito para abastecer de mercadería y cancelar a sus proveedores y personal.

Hipótesis que se acepta:

Como explican la información estimada, se acepta la hipótesis que señala lo siguiente: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

V.- DISCUSIÓN

Para dar respuesta a cada objetivo del estudio ha sido conveniente e importante aplicar los instrumentos de guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental, teniendo como muestra al contador, gerente general, estado de situación financiera y estados por resultados del año 2020, registros de ventas, caja y bancos, reportes de cuentas por cobrar, y lista de clientes a los que les otorgaron mercadería a crédito.

Las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL son: En el reconocimiento de la deuda, se procede con la identificación del cliente, se evalúa la capacidad de pago y se realiza el seguimiento de la deuda, sin embargo, cuando la organización no logra recaudar de manera apropiada las ventas realizadas a crédito, estos son enviados a los gastos administrativos, cuando superan el año y no existen los medios necesarios para el contacto con el cliente. Además, la organización no cuenta con un sistema que identifique los riesgos, dificultando tener de forma clara el historial crediticio de los clientes. En la cobranza de la deuda, se emiten mensajes de texto (clientes potenciales), llamadas telefónicas (clientes potenciales) y notificaciones (deudores deficientes), en efecto, la organización no cuenta con un sistema de castigo, que limite al cliente con deudas vencidas la participación de otras deudas, y la exigencia del pago, debido a que los sistemas, tienen costos muy altos que no pueden ser cubiertos por la organización. Los resultados tienen parecido con la investigación realizada por Jácome et al. (2017) quienes estudiaron las cuentas por cobrar y mercancías y su repercusión en el flujo de caja, llegando a concluir que los ingresos por concepto de ventas disminuyeron de 6.11% a 3.81% entre los periodos del 2005 al 2012, por el contrario, en el 2015 este logró un índice de 13.56%. Por otra parte, los beneficios sobre el patrimonio disminuyeron de 17.34% a 1.46%. Además, la compañía Cerámica Italia S.A. ha tenido problemas con respecto al capital de trabajo, pues el incremento de las existencias ha sido de mayor volumen e impide que la empresa cuente con recursos disponibles para solventar gastos y cumplir con sus responsabilidades.

Las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL han provocado un incumplimiento del 64%, dejando un cumplimiento de sólo el 36% (actividades que se cumplen apropiadamente). Es así que, en el reconocimiento de la deuda, no se evalúa de forma apropiada la capacidad de pago de los clientes y el área de ventas no solicita un documento que sustente ingresos provocando el incremento de cuentas por cobrar que no pueden ser recuperadas por S/ 351, 883.27 razón por la cual el gerente se limita a optar medidas drásticas que permitan el recaudo de dichas deudas, asimismo, no se revisa el historial crediticio y carecen de un encargado que realice el seguimiento de la deuda, ocasionando deudas incobrables por S/ 230,403.95. En la cobranza de la deuda, la empresa no prevé la cobranza por medio de procedimientos eficientes, las cuentas por cobrar no son mínimas, la empresa no cuenta con un responsable que efectúe las cobranzas y no se cuenta con un registro de deudas vencidas, teniendo una deuda por S/ 571,895.38, asimismo, el cálculo del índice de cobertura presentó mayor porcentaje en el segundo y tercer trimestre 71% y 67%. Del mismo modo, la información obtenida correspondiente al periodo 2020, se presentan mayores índices de morosidad en el segundo y tercer trimestre 51% y 58%. Los hechos se presentan por las dificultades mencionadas, por lo cual la organización debe efectuar la aplicación continua de las estrategias de cobranzas, y la contratación de un personal que efectúe actividades de seguimiento juntamente la participación del gerente en la implementación de políticas que orienten la actuación de los responsables. Los acontecimientos tienen relación con el trabajo realizado por Buendía (2017) quién estudió las cuentas del flujo de efectivo de una empresa de calzado en Ecuador y dio a conocer que el flujo de efectivotuvo inconsistencias con respecto a la información que se encuentra en los Estados financieros, del mismo modo, el saldo por cuentas por cobrar ascendía a \$2,337.196, 44. Por otro lado, en cuanto a pagos a proveedores, este fue por \$1,377,284.52, siendo ambos, montos altos en cuanto a créditos otorgados a clientes y el pago de proveedores por concepto de mercadería solicitadas, además, la organización no contaba con un área especializada de cobranzas, dejando que las deudas se incrementan con el tiempo e imposibilitando que sus recursos económicos se incrementan con las operaciones realizadas.

Los indicadores de la liquidez de la Ferretería Platino EIRL dieron a conocer que la liquidez corriente ha sido 1.72 (2020) y 2.80 (2019) donde el activo corriente en el 2019 tuvo un monto favorable de S/ 725,878.06, en el al ratio de prueba ácida, al no contar la empresa con inventario, el indicador es semejante a la liquidez corriente, es decir 2.80 (2019) y 1.72 (2020), lo cual se puede acreditar que los valores son óptimos. Por último, la prueba ácida demuestra la capacidad de pago que tiene la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo, en ese sentido la organización no alcanzó los indicadores óptimos, en vista que esto son 0.94 y 0.02 en el 2019 y 2020 de forma respectiva, mostrando una tendencia menor en el 2020, de igual modo, se puede confirmar, que la empresa tuvo dificultades para cumplir con sus obligaciones en dicho periodo, cabe señalar que el dinero efectivo de caja y bancos fue por S/ 3,566.51 (2020) y S/ 244,707.00 (2019). Para el capital de trabajo, en los años 2019 y 2020, la organización cuenta con un capital de trabajo de S/466,193.51 y S/153,936.27 de forma respectiva, presentando un monto mayor en el 2019, lo cual demuestra que la empresa no generó mayores activos líquidos en dicho periodo, no obstante, en ambos años se evidencia capital para solventar sus gastos y compromisos con sus proveedores, trabajadores y otros. En efecto, los resultados fueron inferiores al año anterior, dejando clara evidencia que la empresa ha tenido problemas debido al incremento de cuentas por cobrar. El trabajo de investigación efectuado por Ávila et al. (2019) tiene similitud, por cuanto concluyeron que la liquidez general en los periodos 2015 y 2016 fueron 1.13, 1.12. El resultado del ratio de prueba ácida por 0.78 y 0.79, capital de trabajo \$ 2,863,924.00 y \$3,461,027.00, indicador de apalancamiento por 8.41 y 5.65, rotación de las ventas por 1.34 y 1.37, promedio de cobranza de 132 y 120 días. Para terminar, el margen bruto fue por 0.2 y 0.18, la organización no contaba con un manual de proceso ni políticas de cobranza.

Con respecto a la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, la falta de un proceso adecuado en las cuentas por cobrar ha originado una pérdida por el valor de S/230,403.95, en deudas que no han podido ser recuperadas como corresponde, debido a que la organización no cuenta con presupuesto para la adquisición de sistemas de riesgos o en la contratación de un

profesional con la experiencia y los conocimientos claros para la aplicación de las estrategias de cobranzas. No obstante, si la compañía hubiera realizado una administración apropiada de sus cuentas por cobrar, los indicadores de liquidez tuvieran valores superiores a los obtenidos: Si la organización hubiera logrado la recuperación total de sus cuentas incobrables, gozaría de una liquidez corriente de 2.80, teniendo mayores posibilidades de cumplir con las obligaciones a corto plazo, asimismo el activo corriente sería S/598,254.73 mayor a lo obtenido. En los hallazgos se ha podido reconocer que la compañía no suele aplicar apropiadamente sus estrategias de cobros, visto que los trabajadores no muestran interés en el seguimiento continuo de las cuentas de los cobros, conllevando un aumento significativo de morosos y por ende pérdidas monetarias de S/230,403.95. Si fuese lo contrario, tuviera un ratio de prueba ácida de 1.09, índice mayor a lo obtenido, y en caja y banco se tendría un monto de S/233,970.46. Si las deudas determinadas como pérdidas se hubieran recuperado, la organización registraría un activo corriente de 598,254.73 y un capital de trabajo de S/384,340.22, lo cual sería empleado para el pago a sus diversos proveedores. En vista que se conoce que la empresa tuvo que adquirir un crédito para abastecer de mercadería y cancelar a sus proveedores y personal. Por tales motivos, se acepta la hipótesis que expresa: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020. Los resultados encontrados en el objetivo principal tienen vínculo con el trabajo de investigación desarrollado en una organización local por Gonzales y Sanabria (2018) quienes concluyeron que el procedimiento de la cobranza se realiza en un 69%, las cuentas por cobrar inciden en la liquidez general en un 61%, en el capital de trabajo inciden en un 62%. Por otra parte, en la prueba acida solo cubre el 44% de las deudas que ha contraído la compañía, el capital de trabajo es representado por el 18%. Para culminar, existe incidencia entre las variables, debido a que los índices de liquidez fueron bajos, donde la empresa tuvo que recurrir a instituciones financieras para acceder a un crédito para cumplir a tiempo con las responsabilidades de corto tiempo.

Una adecuada gestión de las cobranzas de una organización permitirá que la liquidez sea capaz de cubrir con las deudas que tiene una compañía.

VI.- CONCLUSIONES

Según las evidencias, se concluye:

- 6.1. De acuerdo al objetivo general, la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020, ya que se comprobó que las pérdidas ocasionadas por las deficiencias, dificultaron el aumento de los índices de liquidez.
- 6.2. De acuerdo con la revisión realizada, la empresa no cumple con el 64% de las actividades previstas en la lista de cotejo, debido a que existen problemas en el reconocimiento de la deuda y la aplicación de las estrategias de cobranzas.
- 6.3. La falta de un proceso adecuado en las cuentas por cobrar ha originado una pérdida de S/230,403.95, en deudas que no pudieron ser recuperadas, debido a que la empresa no cuenta con presupuesto para la adquisición de sistemas de riesgos o en la contratación de un profesional con los conocimientos claros para la aplicación de las estrategias de cobranzas. Asimismo, existe incremento progresivo de las cuentas por cobrar, que aún no pueden ser recuperadas, debido a que no se evalúa apropiadamente la capacidad de pago de los clientes.
- 6.4. Al realizar el cálculo de la liquidez corriente y ratio de prueba ácida existe un índice mayor en el 2019 (2.80) que el 2020 (1.72), asimismo, la empresa no alcanzó los indicadores óptimos en cuanto al ratio de prueba defensiva, en vista que esto son 0.94 y 0.02 en el 2019 y 2020 respectivamente y por último, la empresa cuenta con un capital de trabajo de S/466,193.51 (2019) y S/153,936.27 (2019) lo cual demuestra que la empresa no generó mayores activos líquidos en dicho periodo. No obstante, si la empresa hubiera realizado una administración apropiada de sus cuentas por cobrar, los indicadores de liquidez tuvieran valores superiores a los obtenidos como se manifiesta a continuación.

VII.- RECOMENDACIONES

- 7.1. A la gerencia, se sugiere definir, establecer y documentar políticas de crédito y cobranza, las mismas que deben incluir procedimientos apropiados para otorgar crédito, monitoreo regular y cobro judicial y extrajudicial de las deudas de los clientes, los cuales servirá para controlar y producir una cartera de clientes sana y de alta calidad, asimismo permitirá mejorar la situación y la administración del dinero será eficiente.
- 7.2. A la gerencia, se recomienda determinar procedimientos efectivos de manejo de efectivo y para ello se requieren evaluaciones e informes de flujo de efectivo semanales para pronosticar futuros déficits o superávits, a fin de que no sea necesario buscar financiamiento de un tercero, y se puedan utilizar los recursos propios para tomar decisiones factibles para mejorar la liquidez de la empresa.
- 7.3. A la gerencia, se sugiere capacitar a la persona encargada de realizar las cobranzas a fin de que realice una evaluación integral y posterior seguimiento y monitoreo de la cartera de clientes, considerando el límite de crédito y los plazos previstos en función a la capacidad económica del cliente, permitiendo de ese modo que la empresa cuente con una base de clientes de confianza. Además, se debe establecer un porcentaje para cubrir los gastos de cobranzas, esto dará como resultado una evaluación crediticia efectiva.
- 7.4. A la gerencia, se propone realizar análisis de los ratios de liquidez de manera semestral, con la finalidad de conocer si la empresa cuenta con la capacidad de pago en un plazo de corto tiempo, y de esa manera la gerencia pueda tomar decisiones asertivas que ayuden a mejorar la situación o que contribuyan con el crecimiento económico de la misma.

REFERENCIAS

- Adusei Charles, C. (2017). Accounts Receivables Management: Insight and Challenges. *Journal of Finance & Banking Studies*, 6(1), 101-112. <https://cutt.ly/LnwPkel>
- Apaza, M. y Barrantes, E. (2020). *Administración financiera*. Pacífico Editores S.A.C
- Arbaiza Fermini, L. (2019). *Cómo elaborar una tesis de grado*. Esan Ediciones
- Arroba, J. y Solis, T. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 3(5), 1-10. <https://cutt.ly/Gnq3Yrr>
- Ávila, N., Gil, R. y Duque, Á. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 3(4), 1-13. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Besmire, A., Liridona, I. & Zelfije, O. (2018). Accounts Receivable Management to Medium Enterprises in Kosovo. *International Conference*, 3(9), 1-8. <https://cutt.ly/xnwDOKf>
- Buendía Marín, C. (2017). Estado de flujo de efectivo y su relación con la liquidez, de la Empresa Shoes Alvarito. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 3(14), 1-8. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/shoes-alvarito-ecuador.html>
- Cantillo, M. y Buitrago, A. (2018). *Nuevas miradas y enfoques de diversas investigaciones*. Tomo II. Editorial Universidad Santiago de Cali
- Carrasco Diaz, S. (2015). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. (9ª ed). Editorial San Marcos
- Chu Rubio, M. (2016). *Finanzas para no financieros*. Editorial Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://cutt.ly/0nwFzt1>
- CONCYTEC (2018). *Compendio de normas para trabajos escritos*. Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, CONCYTEC.

- Estupiñan Gaitán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. Ecoe Ediciones. <https://cutt.ly/snwDNCH>
- Ferro Veiga, J. (2020). *Masters en Dirección Económica Financiera*. Editorial José Manuel Ferro Veiga. <https://cutt.ly/WnwFNIF>
- Firsova, S. & Galina, O. (2017). Enterprise Receivables Management. *Acta Mechanica Slovaca*, 21(2), 32-35. <https://cutt.ly/8nwAiHR>
- Flores, M. y Naval, Y. (2017). 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. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 21-36. <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>
- Fontalvo, T., De La Hoz, E. y Vergara, J. (2016). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla-Colombia. *Revista chilena de ingeniería*, 20(3), 320-330. <https://cutt.ly/lmwlezf>
- Francis, K. & Timbirimu, M. (2017). Accounts Receivable Management and Organizational Profitability as a Function of Employee Perception in Gumutindo Coffee Cooperative Enterprise Limited (GCCE), Mbale District Uganda. *Journal of Economics and Finance*, 7(6), 31-37. <https://cutt.ly/rnwPyAU>
- García Cediél, G. (2021). *Indicadores de gestión: Manual básico de aplicación para MIPYMES*. Ediciones de la U. <https://cutt.ly/dnwD9D8>
- Gatuiru Kamakia, M. (2017). Financial Literacy and Financial Wellbeing of Public Sector Employees: A Critical Literature Review. *European Scientific Journal*, 13(16), 233-249. <https://cutt.ly/kxmWxRe>
- Gonzales, E. y Sanabria, S. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista de Investigación Universitaria*, 5(2), 1-6. <https://cutt.ly/qnwl2gE>
- Haro de Rosario, A. (2017). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. Editorial Universidad Almería. <https://cutt.ly/enwDLKy>
- Jácome, N., Sepúlveda, Z. y Pabón, J. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172. <https://cutt.ly/GnwdXBj>

- Jaramillo, M., Armijos, M. y Loayza, M. (2017). Análisis del control de las cuentas por cobrar en la empresa Sociedad Eléctrica Machala. *Investigación*, 2(1), 356-363. <https://cutt.ly/fnwaJU8>
- Jindal, D., Jain, S. & Vartika, S. (2017). Effect of Receivables Management on Profitability: A Study of Commercial Vehicle Industry in India. *International Journal of Applied Sciences and Management*, 2(2), 246-255. <https://cutt.ly/qnwPL1o>
- Kipruiyot Yator, P. (2018). Effects of Receivables Management Practises on Financial Performance of Private TVET Institutions in Eldoret Town, Kenya. *Journal of Business and Management*, 20(7), 13-19. <https://cutt.ly/QnwAmLu>
- Mantilla, J. y Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *Sciendo*, 23(4), 259-263. <https://cutt.ly/GnwhQ6V>
- Matar, A. & Eneizan, B. (2018). Determinants of Financial Performance in the Industrial Firms: Evidence from Jordan. *Asian Journal of Agricultural Extension, Economics & Sociology*, 22(1), 1-10. <https://cutt.ly/1xmQfQE>
- Miralles, M., Miralles, J. & Oliveira, C. (2017). The role of liquidity in asset pricing: the special case of the Portuguese Stock Market. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 22(43), 191-206. <https://cutt.ly/1nwl3Fh>
- Montaño, F. y Ruiz, C. (2018). *Gestión contable, fiscal y laboral de pequeños negocios o microempresas*. IC Editorial. <https://cutt.ly/VnwFwYg>
- Munene, F. & Yugi, C. (2018). Accounts receivable management and financial performance of embu water and sanitation company limited, embu county, kenya. *International Academic Journal of Economics and Finance*, 3(2), 216-240. <https://cutt.ly/YnwPRXd>
- Muñoz Cabrera, J. (2019). *Análisis contable*. Editorial Elearning, S.L. <https://cutt.ly/Yb2l624>
- Ortiz, I., Nolzco, F. y Carhuancho, I. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor*, 4(1), 13-27. <https://cutt.ly/8nq6ad5>
- Ponce, O. y Morejón, M. (2019). *Introducción a las finanzas*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo. <https://cutt.ly/FnwGtwH>

- Quiroz, D. y Barrios, R. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor oriental, 2020. *Revista Balances*, 7(10), 48-46. <https://cutt.ly/NnwkYXD>
- Reschiwati, R., Syahdina, A. & Handayani, S. (2020). Effect of Liquidity, Profitability, and Size of Companies on Firm Value. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 25(6), 25-98: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/279/27964115031/27964115031.pdf>
- Silva, C. & Machado, M. (2020). Is commonality in liquidity a priced risk factor?. *Revista de Administração Mackenzie*, 21(2), 1-27. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1954/195463513005/195463513005.pdf>
- Soundarya, S. & Vanitha, P. (2020). A study on the effect of receivables management on working capital of vks fabrics. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 8(7), 1350-1356. <https://ijcrt.org/papers/IJCRT2007086.pdf>
- Sousa, E., Kliemann, F., Andriotti, R. & Campagnolo, R. (2020). Economic Assessment of Brazilian Public Ports: Value-Based Management. *Brazilian Business Review*, 17(4), 439-457: <https://cutt.ly/bnwIVeL>
- Sulca, G. y Espinoza, V. (2017). Análisis del impacto en la liquidez de la Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador. *Revista Publicando*, 10(2), 313-323. <https://cutt.ly/ynwUPpj>
- Tran, A. & Lam, Ch. (2018). Financial Stress, Social Supports, Gender, and Anxiety During College: A Stress-Buffering Perspective. *Regular Manuscript*, 46(7), 846-869. <https://cutt.ly/FxmYSL2>
- Wereda, W. & Prokopowicz, D. (2017). Economic and financial situation of households in Poland – analysis and diagnosis. *Polityki Europejskie Finanse i Marketing*, 18 (67), 2-20. <https://cutt.ly/exmnKM9>

ANEXOS

Anexos 1

Matriz de operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Gestión de cuentas por cobrar	Montaño y Ruiz (2018) expresan que es la administración de las cuentas por cobrar, los cuales representan derechos de la organización exigibles a terceros, estos surgen por ventas de las existencias y prestación de servicios.	Son actividades conectadas a la eficiente administración de las cuentas por cobrar en una organización con el fin de obtener el efectivo necesario para las operaciones. La variable fue evaluada por medio de una guía de entrevista y lista de cotejo.	Reconocimiento de la deuda	<ul style="list-style-type: none"> · Identificación del cliente. · Capacidad de pago. · Seguimiento de la deuda. 	Nominal
			Cobranza de la deuda	<ul style="list-style-type: none"> · Mensajes de texto. · Llamadas telefónicas. · Notificaciones. · Visitas domiciliarias. 	
Liquidez	Ferro Veiga (2020) manifiesta que mide la suficiencia que tiene la compañía para obtener efectivo y de esa manera realizar los pagos de las obligaciones a corto tiempo. Esto quiere decir que es la facilidad en la que la empresa puede conseguir recursos monetarios para cumplir con sus responsabilidades.	Capacidad para cumplir con todos los gastos y compromisos que tiene la empresa. Para ello se ha desarrollado una guía de análisis documental.	Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$	Razón
			Capital de trabajo	$(\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) = \text{Monto}$	
			Ratio de prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	
			Ratio prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$	

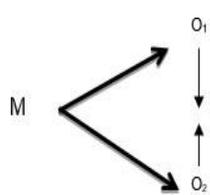
Nota: Elaboración propia.

Anexo 2

Matriz de consistencia

Título: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Ferretería Platino E.I.R.L, Tarapoto, año 2020.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p>Problema general ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?</p> <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none">· ¿Cuáles son las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?· ¿Cuáles son las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?· ¿Cuál es el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020?	<p>Objetivo general Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none">· Describir las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.· Identificar las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.· Conocer el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.	<p>Hipótesis general Hi: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>H1: Las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, son el reconocimiento de la deuda y la cobranza de la deuda.</p> <p>H2: Las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, son los inadecuados procesos de identificación, capacidad de pago y seguimiento de la deuda y falta de aplicación de las estrategias de cobranzas.</p> <p>H3: El índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, son bajos.</p>	<p>Técnica Entrevista Observación Análisis documental</p> <p>Instrumento Guía de entrevista Lista de cotejo Guía de análisis documental</p>

Diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones												
<p>El estudio de investigación es de tipo Aplicada, No Experimental, transversal.</p> <p>Esquema:</p>  <p>Donde: M: Muestra. O1: Gestión de cuentas por cobrar. O2: Liquidez. i: Incidencia.</p>	<p>Población En el presente estudio, la población estuvo conformada por 05 colaboradores Ferretería Platino E.I.R.L.</p> <p>Muestra La muestra del estudio estuvo integrada por el contador, gerente general, reporte de clientes con deudas pendientes, Estados financieros de la Ferretería Platino E.I.R.L.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="1119 272 1310 313">Variables</th> <th data-bbox="1310 272 1669 313">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1119 313 1310 410" rowspan="2">Gestión de cuentas por cobrar</td> <td data-bbox="1310 313 1669 370">Reconocimiento de la deuda</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1310 370 1669 410">Cobranza de la deuda</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1119 410 1310 540" rowspan="4">Liquidez</td> <td data-bbox="1310 410 1669 443">Liquidez corriente</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1310 443 1669 475">Capital de trabajo</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1310 475 1669 508">Ratio de prueba ácida</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1310 508 1669 540">Ratio prueba defensiva</td> </tr> </tbody> </table>		Variables	Dimensiones	Gestión de cuentas por cobrar	Reconocimiento de la deuda	Cobranza de la deuda	Liquidez	Liquidez corriente	Capital de trabajo	Ratio de prueba ácida	Ratio prueba defensiva	
Variables	Dimensiones													
Gestión de cuentas por cobrar	Reconocimiento de la deuda													
	Cobranza de la deuda													
Liquidez	Liquidez corriente													
	Capital de trabajo													
	Ratio de prueba ácida													
	Ratio prueba defensiva													

Nota: Elaboración propia.

Anexo 3

Instrumentos de recolección de datos

Guía de entrevista

El instrumento tiene como propósito describir las actividades desarrolladas en la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020

DATOS

Nombre del entrevistado:

.....

Cargo:

.....

Tiempo de labores:

.....

Departamento:

.....

Fecha de la entrevista

.....

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Dimensión: Reconocimiento de la deuda

1. ¿Cuál es el procedimiento empleado por la empresa para el reconocimiento de la deuda?

.....

2. ¿Qué acciones realiza la empresa para la identificación del cliente con deudas vencidas?

.....

3. ¿Cuáles son las condiciones para efectuar una venta a crédito en la empresa?

.....

4. ¿Qué actividades realiza la empresa a fin de determinar la capacidad de pago del cliente?

.....

5. ¿Cuál es el procedimiento que realiza la empresa para el seguimiento de la deuda?

.....

6. ¿Qué acciones realiza la empresa cuando existen deudas incobrables?

.....

Dimensión: Cobranza de la deuda

7. ¿Cuáles son los tipos de deudores que tiene la Ferretería Platino EIRL?

.....

8. ¿Cómo se elaboran las actividades de cobranza en la empresa?

.....

9. ¿Quiénes son los encargados de aplicar las estrategias de cobranzas a los clientes?

.....

10. ¿Cuántas llamadas y mensajes de texto se aplican a cada cliente?

.....

11. ¿Qué acciones realiza la empresa en caso de contar con clientes morosos?

.....

12. ¿Cuál es el contenido de las notificaciones y cuantas visitas realizan los encargados de cobranza a los clientes con deudas vencidas?

.....

Lista de cotejo

El siguiente instrumento tiene como objetivo identificar las deficiencias en las actividades de la gestión de cuentas por cobrar en la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Nombre del investigador:

.....

Fecha de visita:

.....

Duración de la visita:

.....

Gestión de cuentas por cobrar	Cumplimiento		Observación del investigador
	SI	NO	
Dimensión: Reconocimiento de la deuda			
1. La empresa emplea mecanismos para la identificación del cliente			
2. Miden de forma adecuada la capacidad de pago			
3. Se solicita al cliente un documento que sustente sus ingresos			
4. Se revisa el historial crediticio de cada cliente			
5. Existe un encargado del seguimiento de la deuda			
6. Existe un cronograma de pagos			
Dimensión: Cobranza de la deuda			
7. La empresa prevé la cobranza por medio de procesos adecuados			
8. Las cuentas por cobrar son mínimas			
9. Existe un responsable de las cobranzas			
10. Envían mensajes de texto a clientes con deudas vencidas			
11. Realizan llamadas telefónicas para efectuar la cobranza			
12. La empresa emite notificaciones de cobranza			
13. Realizan visitas domiciliarias para las cobranzas			
14. Tienen un registro actualizado de las deudas vencidas			

Guía de análisis documental

El siguiente instrumento tiene como finalidad dar a conocer el índice de liquidez de la Ferretería Platino EIRL, Tarapoto, año 2020.

Ratios	Cálculo		Periodo	
	Fórmula	Montos	2019	2020
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$			
Capital de trabajo	$(\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) = \text{Monto}$			
Ratio de prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$			
Ratio de prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$			

Anexo 4

Carta de autorización

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

Tarapoto, 25 de mayo del 2021

Señor: Lam Chuquizuta Felipe Segundo Gerente General Presente:

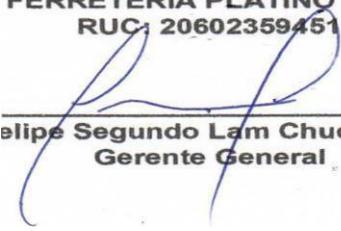
Asunto: Solicito autorización para el uso de nombre e información necesaria y confidencial con fines académicos.

Sirva la presente para expresare mí cordial saludo y desearle éxitos a su representada; asimismo presentar al estudiante LISSY IVON RODRIGUEZ HIDALGO Y ALEJANDRO JOSE VILLA FERNANDEZ estudiantes del IX ciclo de la escuela profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo — sede Tarapoto, y tengo proyectado elaborar y sustentar un proyecto de investigación en referencia a estados financieros de su empresa.

Posterior a la aprobación del Proyecto de Investigación por parte de la Universidad Cesar Vallejo, se estará desarrollando la tesis a fin de optar el título de contador público. Por lo que, recurro a su despacho para solicitarle la autorización para el uso de nombre e información necesaria y confidencial de la FERRETERIA PLATINO E.I.R.L-Tarapoto con fines académicos, la misma que le permitirá conocer la situación de su representada empresa desde otra óptica para la toma de decisiones. Esperando contar con la aceptación.

Atentamente

FERRETERIA PLATINO EIRL
RUC: 20602359451



elipe Segundo Lam Chuquizuta
Gerente General

Anexo 5

Validación de instrumentos



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. César Augusto, Flores Tananta
 Institución donde labora : Universidad César Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Lista de cotejo
 Variable : Gestión de cuentas por cobrar
 Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro José Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar				X	
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
PUNTAJE TOTAL						46

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable).

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO MUESTRA CONSISTENCIA Y PERTINENCIA EN TODOS SUS ASPECTOS, SE SUGIERE SU APLICACIÓN.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 46

Tarapoto, 15 de Julio de 2021


 Dr. CÉSAR AUGUSTO FLORES TANANTA
 DTP. UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - UCV

PROMEDIO DE VALORACIÓN
INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. César Augusto, Flores Tananta
 Institución donde labora : Universidad César Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Guía de entrevista
 Variable : Gestión de cuentas por cobrar
 Autor (s) del instrumento (s): Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro José Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar				X	
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestas responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						47

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento es congruente, se sugiere su duplicación.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

47

Tarapoto, 15 de Julio de 2021



DR. CÉSAR AUGUSTO FLORES TANANTA
 DTP. UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - UCV

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. César Augusto Flores Tananta
 Institución donde labora : Universidad César Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Guía de análisis documental
 Variable : Liquidez
 Autor (s) del instrumento (s): Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro José Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Liquidez en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.				X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Liquidez					X
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Liquidez					X
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						48

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO MUESTRA CONSISTENCIA Y COHERENCIA EN TODOS SUS ÍTEMES, POR LO TANTO SE SUGIERE SU APLICACIÓN.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 48

Tarapoto, 15 de Julio de 2021



Dr. CÉSAR AUGUSTO FLORES TANANTA
 DTP, UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - UCV

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: CPC. Mg Wilfredo Torres Reátegui
Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín
Especialidad : Costos y Gestión
Instrumento de evaluación : Guía de entrevista
Variable : Gestión de cuentas por cobrar
Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Ussy Ivon Rodríguez Hidalgo
Estudiante 2. Alejandro Jose Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
Objetividad	Las Instrucciones y los ítems del Instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El Instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Organización	Los ítems del Instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
Suficiencia	Los ítems del Instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
Intencionalidad	Los ítems del Instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del Instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del Instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Metodología	La relación entre la técnica y el Instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del Instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL		48				

(Nota: Tener en cuenta que el Instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al Instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

[Tarapoto, 16 de Julio de 2021

[Escriba aquí]


CPC Mg. Wilfredo Torres Reátegui
CCPS 19-231



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

II. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: CPC. Mg Wilfredo Torres Reátegui
 Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín
 Especialidad : Costos y Gestión
 Instrumento de evaluación : Lista de cotejo
 Variable : Gestión de cuentas por cobrar
 Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Ussy Ivon Rodríguez Hidaigo
 Estudiante 2. Alejandro Jose Villa Fernandez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
 Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5	
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X	
Objetividad	Las Instrucciones y los ítems del Instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X	
Actualidad	El Instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, Innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X	
Organización	Los ítems del Instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X		
Suficiencia	Los ítems del Instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X		
Intencionalidad	Los ítems del Instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X	
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del Instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X	
Coherencia	Los ítems del Instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X	
Metodología	La relación entre la técnica y el Instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X	
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del Instrumento.					X	
PUNTAJE TOTAL							48

(Nota: Tener en cuenta que el Instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al Instrumento no válido ni aplicable)

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

Tarpoto, 16 de Julio de 2021

[Escriba aquí]


 CPC Mg. Wilfredo Torres Reátegui
 CCPS 19-231



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

VI. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: CPC. Mg Wilfredo Torres Reátegui
 Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín
 Especialidad : Costos y Gestión
 Instrumento de evaluación : Guía de análisis documental
 Variable : Liquidez
 Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro José Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
 Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5	
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Liquidez en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Liquidez					X	
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X		
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X		
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X	
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X	
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Liquidez					X	
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X	
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X	
PUNTAJE TOTAL							48

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

VIII. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

Tarapoto, 16 de Julio de 2021

[Escriba aquí]


 CPC Mg. Wilfredo Torres Reátegui
 CCPS 19-231



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Guía de entrevista
 Variable : Gestión de cuentas por cobrar
 Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Lissy Ivon Rodriguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro Jose Villa Fernandez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
 Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.				X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar				X	
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El Instrumento es aplicable para la Investigación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

4.5

Tarapoto, 30 de Junio de 2021


 Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Contador Público
 N° 19-811
 Doctor en Gestión
 Pública y Gobernabilidad



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

II. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Lista de cotejo
 Variable : Gestión de cuentas por cobrar
 Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro Jose Villa Fernández

III. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
 Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cuentas por cobrar en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.				X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cuentas por cobrar					X
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cuentas por cobrar				X	
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El Instrumento es aplicable para la Investigación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

4.5

Tarapoto, 30 de Junio de 2021


 Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Censador Público
 Mat: 19-821
 Doctor en Gestión
 Pública y Gobernabilidad

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

VI. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Guía de análisis documental
 Variable : Liquidez
 Autor (s) del Instrumento (s) : Estudiante 1. Lissy Ivon Rodríguez Hidalgo
 Estudiante 2. Alejandro Jose Villa Fernández

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Marcar con X la ponderación a cada ítem y finalmente obtener el puntaje total.
Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Liquidez en todas sus dimensiones e indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Liquidez.				X	
Organización	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
Suficiencia	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
Intencionalidad	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
Consistencia	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
Coherencia	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Liquidez.					X
Metodología	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
Pertinencia	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL					45	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento es aplicable para la Investigación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 30 de Junio de 2021



Dr. Jhon Bautista Fasabi
 Censurador Público
 Mat: 19-821
 Doctor en Gestión
 Pública y Gobernabilidad

Anexo 6
REALIZACION DE LA ENCUESTA



Anexo 7

GUIA DE ANALISIS -SOLUCIONADO

Ratios	Fórmula	Periodo	
		2020 (S/.)	2019 (S/.)
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$	$\frac{367,850.78}{213,914.51} \quad \mathbf{1.72}$	$\frac{725,878.06}{259,684.55} \quad \mathbf{2.80}$
Ratio de prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{367,850.78}{213,914.51} \quad \mathbf{1.72}$	$\frac{725,878.06}{259,684.55} \quad \mathbf{2.80}$
Ratio de prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Veces}$	$\frac{3,566.51}{213,914.51} \quad \mathbf{0.02}$	$\frac{244,707.00}{259,684.55} \quad \mathbf{0.94}$
Capital de trabajo	$(\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) = \text{Monto}$	$367,850.78 - \frac{213,914.51}{153,936.27}$	$725,878.06 - \frac{259,684.55}{466,193.51}$



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, BERNALES VASQUEZ RENAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Informe de Tesis - Título Profesion titulada: "GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ DE LA FERRETERIA PLATINO E.I.R.L, TARAPOTO, AÑO 2020", cuyos autores son RODRIGUEZ HIDALGO LISSY IVON, VILLA FERNANDEZ ALEJANDRO JOSE, 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 Informe de Tesis - Título Profesion 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.

TARAPOTO, 10 de Diciembre del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
BERNALES VASQUEZ RENAN DNI: 01122213 ORCID 0000-0003-4189-9000	Firmado digitalmente por: RBERNALESV el 16-12- 2021 07:26:01

Código documento Trilce: TRI - 0215978