



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Incidencia de Cuentas por Cobrar en la Liquidez de la Empresa  
Manufacturas de Calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo,  
2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

**AUTORA:**

Vargas Juarez, Leydi Paola (ORCID: 0000-0002-5783-3367)

**ASESOR:**

Dra. Cabanillas Ñaño, Sara Isabel (ORCID: 0000-0002-9032-6076)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2021

## DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer.

A mis padres, especialmente a mi madre por ser el pilar más importante y por demostrarme su amor y apoyo incondicional, que me permitieron que logre culminar mi carrera profesional.

A mi hijo por tratar de comprender que fue necesario sacrificar momentos a su lado, eres mi fuente de inspiración y motivación.

## AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mis docentes y asesores, quien con sus conocimientos y apoyo me han guiado a través de una de las etapas de este proyecto para alcanzar los resultados que buscaba.

También quiero agradecer a la empresa por brindarme todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso de investigación.

Por último, quiero agradecer a mi familia, por apoyarme aun cuando mis ánimos decaían, por darme palabras de apoyo para seguir en pie.

Muchas gracias a todos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	14
3.1 Tipo de Investigación	14
3.2 Variables y Operacionalización	15
3.3 Población, Muestra, Muestreo, Unidad de Análisis	16
3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	17
3.5 Procedimientos	19
3.6 Método de Análisis de datos	20
3.7 Aspectos Éticos	20
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN	35
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES	40
REFERENCIAS	41
ANEXOS	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Diseño de los instrumentos	18
<b>Tabla 2</b> Validación de instrumentos	19
<b>Tabla 3</b> Se evalúa el historial crediticio del cliente	22
<b>Tabla 4</b> Considera usted que los descuentos por pronto pago podría mitigar la morosidad	23
<b>Tabla 5</b> cuadro comparativo cuentas por cobrar y liquidez	27
<b>Tabla 6</b> Ratio financiero de la liquidez corriente	30
<b>Tabla 7</b> Ratio financiero de prueba acida	31
<b>Tabla 8</b> Ratio financiero capital de trabajo	32
<b>Tabla 9</b> Incidencia de las cuentas por cobrar y la liquidez	33
<b>Tabla 10</b> Correlación de las variables cuentas por cobrar y liquidez	33

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

<b>Figura 1 creen necesario la implementación de un sistema de cuentas por cobrar</b>	<b>24</b>
<b>Figura 2 Al momento de realizar una venta al crédito, se aplica adecuadamente las pautas y/o requisitos con el cliente</b>	<b>25</b>
<b>Figura 3 Al mejorar la gestión crediticia, cree usted que la empresa obtendrá una liquidez apropiada y optima encuestados</b>	<b>26</b>
<b>Figura 4 cuentas por cobrar 2019-2020</b>	<b>288</b>
<b>Figura 5 liquidez 2019-2020</b>	<b>299</b>

## RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020.

La población está conformada por la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., la muestra estuvo conformada por la entidad manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. El Porvenir, Trujillo, 2020. Para realizar esta investigación se ejecutó las técnicas de la entrevista a las áreas vinculadas y el análisis documental de los estados financieros. El problema de investigación fue como incide en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa. La metodología que se aplicó es de tipo aplicada, de diseño no experimental y descriptivo.

Los resultados obtenidos fueron que el Coeficiente correlación de Spearman fue  $R= 0.636$ . La incidencia de las cuentas por cobrar y la liquidez tuvieron un valor de  $p$  de 0.0261 que es menor a 0.05. Se concluyó que las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa manufacturas de calzado Carubi S.A.C. incide significativamente demostrando que existe una alta correlación entre las variables.

**Palabras clave:** cuentas por cobrar, liquidez, correlación

## ABSTRACT

The objective of this thesis is to determine the incidence of accounts receivable on the liquidity of the company Manufactures de footwear CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020.

The population is made up of the company Manufacturas de footwear CARUBI S.A.C., the sample was made up of the entity manufactures de footwear CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020. In order to carry out this research, the techniques of the interview with the related areas and the documentary analysis of the financial statements were carried out. The research problem was how accounts receivable affect the liquidity of the company. The methodology that was applied is of an applied type, of a non-experimental and descriptive design.

The results obtained were that the correlation coefficient of accounts receivable and liquidity was Spearman's R is 0.636. The incidence of accounts receivable and liquidity had a p-value of 0.0261, which is less than 0.05. It was concluded that there is an incidence showing the accounts receivable and the liquidity of the company had a significant relationship since the value of p is less than 0.05, existing a level of significance of the investigation.

**Keywords:** accounts receivable, liquidity, correlation



## I. INTRODUCCIÓN

Estas cuentas por cobrar son instrumentos financieros que son muy útiles para la empresa, teniendo la finalidad de poder optimizar y poder a ver multiplicar el efectivo. Esto significa que la empresa puede aprovechar al máximo los recursos disponibles, pero necesita formas de respaldar su toma de decisiones para que estos recursos pueden generar ganancias. En el ámbito internacional muchas empresas pueden quebrar por no tener un apropiado uso de las cuentas por cobrar ya que esto se da a nivel mundial para las empresas, por ello buscan implementar las políticas de cobranza que nos permite disminuir los créditos otorgados a los clientes. Según la revista facultad de ciencias económicas (2018), con respecto a su calidad del modelo de precio de crédito propuesto, nos da una muestra de 81,82 % de los créditos que son prestados a los clientes han sido superados el nivel mínimo de evaluación de aprobación `por dichas empresas (p.183).

Según la revista de investigación valor contable (2016) que es una publicación de la Universidad Peruana Unión Tarapoto, nos dice que la liquidez este asociado de manera indirecta a la forma en cómo se constituyó en una unidad de valor. Se dice que los coeficientes corrientes, como los activos corrientes permite la cancelación de los pasivos a corto plazo. Dado que estos pasivos corrientes son los pasivos y obligaciones de la empresa, por ello se establece la posibilidad de que sus activos circulantes puedan ser invertidos (p.19).

La **realidad problemática** que existe en la empresa, es que no cuenta con instrumentos de gestión que establezcan unas políticas de venta al otorgar crédito y las cobranzas a los clientes que tiene la empresa, esto nos genera deficiencias y afecta la liquidez de la empresa quien tiene obligaciones por pagar como a proveedores, entidades financieras por préstamos, entre otros. Este trabajo de investigación tiene como propósito mejorar los procedimientos al momento de cobrar y así poder

disminuir su cartera de clientes morosos, además claro está en tener liquidez para poder cubrir los pagos a terceros.

Después de explicar, se formuló el **problema** de investigación ¿Cómo incide las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Manufacturas de Calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020?

Para justificar la investigación, de acuerdo con el criterio de Hernández, Fernández y Bautista (2017,p.40) se menciona que toda investigación está orientada a la resolución de problema, se detalla las razones en los siguientes párrafos: por **conveniencia** nos permitió conocer como incide las cuentas por cobrar a sus clientes, con la finalidad que se brinde conocimientos al momento de otorgar créditos; así mismo en su **relevancia social** permitió dar a conocer los efectos que se puede generar por las malas decisiones tomadas al momento de brindar créditos, por ello se pudo ver cómo las empresas no manejan un control crediticio, en su **valor teórico** se justificó porque permitió mejorar la calidad de los resultados a través de la implementación de un plan estratégico al momento de otorgar créditos a los consumidores , los cuales son considerados cuentas por cobrar defectuosas, respecto a su **utilidad metodológica** se basó en diagnosticar la problemática sobre los créditos a clientes, pudiendo encontrar una solución adecuada al problema, donde se aplicó instrumentos para la recolección de datos y análisis, y en su **implicancia práctica** esta investigación se basó porque nos permitió tener un eficiente control crediticio, ejecución de cobros que nos servirá y será de gran aporte para la empresa.

Se planteó como **objetivo** general: Determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020

Como objetivos específicos se planteó: Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020 y Evaluar la liquidez de la Empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. El Porvenir, Trujillo, 2020.

Así mismo se planteó como hipótesis: Hi: Las cuentas por cobrar afecta significativamente en la liquidez de la Empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. El Porvenir, Trujillo, 2020. HO: Las cuentas por cobrar no afectan en la liquidez de la Empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. El Porvenir, Trujillo, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

En el trabajo de investigación tiene como antecedentes asociados a las variables de estudio, para la cual, en un contexto que abarca internacional. Según el autor Tirado (2015) en su estudio de investigación “Las políticas de crédito y cobranza e impacto de liquidez de la fábrica Fadicalza, Ecuador”, tuvo como su objetivo general en determinar el impacto de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza para poder incrementar la eficiencia de la gestión crediticia, la encuesta que utilizó, fueron enfoques mixtos cuantitativos, explorativos y descriptivo. Estuvo conformada su población, por 36 personas, que es el total de empleados de la empresa Fidicalza. El instrumento que usó fue la encuesta basada en los objetivos de la investigación. Los resultados demostraron que la falta de capacitación en ventas bajo crédito es uno de los inconvenientes, ya que se trata de los créditos de la empresa y la estabilidad del negocio a largo plazo. Se concluyó: a) la empresa no realiza operaciones de crédito con base a las políticas de crédito como de cobranza, sino a través de procedimientos empíricos establecidos por el responsable y los encargados. b) no existe una adecuada gestión crediticia dentro de la empresa, esto significa que los clientes cuyas cuentas por cobrar de la empresa no se rastrean, así como los datos se deben actualizar constantemente. Esto se debe a que no hay información real y en ciertos casos no existen documentos complementarios que respalden las cuentas por cobrar y esto hace que se vuelvan cuentas incobrables.

Por otra parte, Cárdenas y Velasco (2014) presenta en su artículo científico “Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez”. Colombia. Tuvo como objetivo general determinar la incidencia de la deuda de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez de la empresa social del estado Hospital Universitario, realizado en la ciudad de Cúcuta, Colombia. Se aplicó un estudio descriptivo con un diseño documentado. Esto le permite identificar y analizar informes financieros relacionados con el estado, la rentabilidad

y la solvencia de los préstamos morosos. La población de estudio correspondió a los estados financieros establecidos y validados de los hospitales entre 2005 y 2009. Se utilizó como instrumento técnicas de procesamiento y análisis de datos, mediante la aplicación de indicadores financieros. Los resultados nos mostraron que el aumento de las cuentas por cobrar aceleró el ritmo de aumento de los costos y gastos sin restringir el crecimiento de los ingresos, lo que tiene un impacto directo en la viabilidad financiera del hospital. Se concluyó en fortalecer su solidez financiera mediante la implementación de políticas de cobranza a corto plazo que optimicen la liquidez y permita una gestión eficiente y eficaz de los gastos administrativos y de ventas y los servicios médicos operativos frente a las ventas.

De la misma manera nos menciona Mera y Ordoñez (2017) en su artículo científico denominado “cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A, Ecuador. Tuvo como objetivo de estudiar las carteras de crédito y la recuperación de los créditos vencidos, aplicación del antiguo procesamiento de información en la cartera de crédito y el cobro de deudas para medir la solvencia de liquidez y la rentabilidad que género la empresa. Su muestra de estudio fue aplicada al gerente general, contador, asistente contable y a los asistentes de administración de las cuentas por cobrar. Esta investigación se basó en métodos cualitativos por que las actividades de investigación se basan en los documentos históricos estudiados. Se utilizó una técnica de investigación denominada entrevista para completar el desarrollo de este proyecto.se concluyo que se debería ejecutar procesos de gestión de ingresos, supervise continuamente las cobranzas, interprete los estados financieros, de encontrar novedades que afecte a la liquidez del giro del negocio y, a menudo realizar reuniones con los gerentes para encontrar la mejor solución para el beneficio de la compañía.

De igual manera Pérez (2018) en su proyecto de grado “las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la corporación universitaria americana”, tuvo como objetivo general que presento es poder analizar el

impacto de una cartera de cobranza oportuna en la matrícula de American University Corporation. La participación que se desarrolló fue de 5668 estudiantes inscritos. Se describe la utilización de la herramienta de instrumento a los proyectos realizados en otra organización y la recopilación de datos a través de una base de datos. Como resultados, los créditos tienen un impacto significativo en la capacidad de una organización para pagar en efectivo, esto es muy importante porque este recurso en el flujo de crédito está cubierto por la cuenta de compensación y cubre otros costos en lugar del periodo de suscripción. Por tanto, se concluyó que a causa de este estudio es que el área de cartera de negocio no está bien gestionando, no cumple con las políticas y está mal estructurado.

Así también Morales y Villavicencio (2018) en su artículo “Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez”, Ecuador. Se tuvo como objetivo investigar los procesos y políticas que utiliza la empresa para las cuentas por cobrar. Constituida de información obtenida de los datos históricos requeridos para comparar la situación financiera de los ejercicios del año 2015 y 2016. Los instrumentos que se aplicaron fueron entrevistas, observación directa y revisión de documentos. Los resultados que se obtuvo al revisar los estados financieros fueron que se tenía que evaluar las políticas y procedimientos, así como los cambios en los resultados del análisis financiero aplicando ratios financieros y la evaluación de la cartera adecuada en el historial del cliente. Se concluyó el incumplimiento en los procesos para otorgar créditos y la falta de comprensión de las facturas de otorgamiento de crédito en el área de cobranza.

En un **ámbito nacional**, Lecca (2016) en su tesis “cuentas por cobrar y el capital en la empresa Masiljo Perú S.A.C. San Juan de Lurigancho, 2016. Tuvo como objetivo general que la empresa Masiljo Peru S.A.C. era determinar la relación de las cuentas por cobrar y el capital de la empresa, el estudio fue un diseño de correlación descriptivo, no empírico. Se empleó con una población de 30 trabajadores de las áreas administrativas de la empresa y se usó el cuestionario como instrumento para la

recolección de información. Los resultados mostraron que el proceso y/o los criterios de crédito no funcionan correctamente. De acuerdo a la conclusión extraída por la empresa Masiljo Peru implementa el proceso de gestión de cuentas por cobrar y capital de trabajo de manera ineficiente, por lo que la empresa debe controlar todos los procesos que realizan sus empleados.

Así también se encuentro los autores Pérez y Ramos (2016) en su tesis para optar título profesional "Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis S.A.C, Trujillo. Estableció como objetivo trabajar con un grupo de todos los profesionales contables para analizar el impacto de la implementación de controles internos de sobre las cuentas por cobrar y se utilizó una metodología basada en encuesta, entrevista y revisión de documentos, el diseño fue experimental. Los resultados muestran que la empresa tiene problemas de liquidez para cumplir con sus obligaciones, porque la deuda excede su capacidad de pago debido al mal manejo de sus cuentas por cobrar. En junio de 2016, la empresa concluyó que tuvo un impacto significativo en la solvencia, la liquidez se elevó a 0.70 gracias a la recuperación en el monto no cancelado por los clientes en un importe de S/257,826.00.

Según Gonzales y Sanabria, (2016) en su artículo de gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez, Lima. Su objetivo fue determinar el impacto de la gestión crediticia en la liquidez de las facultades universitarias privadas entre los años 2010 al 2015. Este estudio es cuantitativo con un alcance descriptiva explicativo. La población que se tomó para realizar el presente estudio estuvo conformada por los datos de la contabilidad financiera de la facultad con un promedio de 1100 estudiantes. Se usó los instrumentos para la recopilación de datos que describieron el análisis para el que se establece una tabla de frecuencias. Los resultados de este estudio permitieron examinar los procedimientos aplicados donde se determinó la relación entre las cuentas por cobrar a los clientes y la solvencia dentro de la facultad de una determinada

universidad entre los años 2010 a 2015. Se concluyó que la gestión de cuentas por cobrar eficaz, depende de la planificación e implementación de políticas y procedimientos crediticios, además debe ser monitoreado y controlado cuidadosamente.

Así mismo el trabajo de investigación cuenta con **teorías** que sustentan las variables de estudio donde se detallan las siguientes variables; según los autores Ross, Westerfield y Jaffe (2014) **las cuentas por cobrar** suele ser un derecho comercial de un deudor resultante de las ventas de bienes o la prestación de servicios como parte del funcionamiento normal del negocio (p.846), por lo tanto, cuando la empresa realiza una venta, puede ser en efectivo o crédito a sus clientes. Este crédito genera que el cliente pueda pagar dentro del periodo de tiempo específico.

De manera similar los autores Morales y Morales (2014) son créditos generados principalmente por la venta o servicio restados a los clientes, y el recibo de una transacción es el registro de un periodo de cliente o transacción de contrato de venta, donde los comprobantes de recepción de bienes o servicios prestados al comprador (p. 182).

Asimismo Haro del Rosario y Rosario (2017) son esencialmente derechos de recuperación de terceros que surgen de actividades comerciales, financieras o externas a las operaciones normales de la empresa. Cuanto más importante son estas variables, más importante es el monto de esta inversión, porque la política de reembolso se basa fuertemente en regulaciones sectoriales en términos de aplazamientos y duración (p.12). Por lo tanto, las cuentas por cobrar o los créditos otorgados es mantener la competitividad en el mercado.

Para que las empresas realicen o concedan créditos debe tener en cuenta los procedimientos, realizarlos y luego cobrarlos. Se tuvo en cuenta las siguientes dimensiones de las cuentas por cobrar. El término de ventas es una característica especial que las empresas acuerdan con los clientes antes de otorgar crédito, incluidas las comisiones, fechas de pago, los tipos de servicio prestados a los clientes y los métodos de pago. Según



Ross et al. (2014) en el **periodo de venta** son todas las condiciones establecidas en el momento de la venta, para hacer esto, debemos decidir si usar efectivo o crédito (p.816), en cuanto a sus indicadores que aplica a sus dimensiones son las siguientes, según Ross et al. (2014), argumento que el periodo de crédito es el periodo de tiempo dentro del cual se otorga crédito. La duración depende del tipo de negocio, pero generalmente es de 30 y 120 días. El plazo del crédito tiene dos componentes: la duración del crédito neto y el periodo de rescate inmediato. El plazo de crédito neto es el tiempo que el cliente tiene que pagar (p.848), con respecto a descuento por pronto pago, según Ross et al. (2014), nos menciona que una de las razones por las que se ofrecen estos descuentos es para acelerar el reembolso del crédito. Esto reduce efectivamente la cantidad de crédito ofrecido y la empresa necesita equilibrar este beneficio potencial con el costo de reembolso (p.850). En este sentido, el descuento por pronto pago es una de las formas más convenientes de cargar al crédito de los clientes. Y por último de acuerdo a la dimensión término de venta se desarrolló el indicador **instrumento del crédito**, donde Ross et al. (2014), nos argumenta estos autores que el crédito comercial se proporciona en la cuenta corriente. Esto significa que el único método de crédito oficial es la factura, la factura se envía cuando entregas el producto y se firma para confirmar que el cliente ha recibido el producto. El contrato de custodia es un pago a plazos e incluye gastos por interés (p.851).

Por otro lado, como segunda dimensión **el análisis de crédito** es una guía para determinar si se acredita a un cliente. Esto requiere que las empresas utilicen las diversas fuentes de crédito necesarias para realizar un análisis preciso dentro de las limitaciones de tiempo y costo. Según los autores Ross et al. (2014) el análisis crediticio son factores que influyen de alguna manera en las decisiones crediticias (p.852).

En cuanto a los indicadores que se mencionó de acuerdo a la dimensión análisis de crédito según Ross et al. (2014), manifestó que cuando se analiza la política de crédito, las empresas desarrollan fuentes y métodos

de análisis crediticio adecuados, así como fuentes de evaluación de uso común, estimando cinco factores básicos:

a) impacto en los ingresos, cuando una empresa se endeuda, el cobro de las ventas se retrasó, sin embargo, es posible que las empresas tengan que cobrar tarifas más altas a todos los clientes de crédito para aumentar sus ganancias.

b) Afecto a los costos, si la empresa vende a crédito y/o en efectivo, la empresa asume el costo de los bienes vendidos para comprar o adquirir los bienes.

c) costo de deuda, el costo de la deuda a corto plazo de la empresa es un factor a considerar cuando se decide otorgar crédito.

d) la probabilidad predeterminada, cuando una empresa otorga un crédito, un cierto porcentaje de los clientes de crédito no sean abonados en la fecha pactada, por lo que la empresa debe generar un informe para analizar los clientes vencidos.

e) el descuento por pago rápido, la empresa ofrece descuentos por pago rápido y algunos clientes optan por pagar primero para aprovechar el descuento (p.852).

Con respecto a la **información del crédito**, Ross et al. (2014), nos detalla información sobre su actividad crediticia y el estado crediticio actual, si una empresa desea obtener información crediticia del cliente, existen varias fuentes para poder evaluar la solvencia que tiene: sus estados financieros, informes crediticios de pago de clientes anteriores. Los bancos proporcionan información profesional de atención al cliente de la solvencia de otras empresas, el historial de pagos de los clientes de la misma empresa. La forma más obvia de estimar las posibilidades de que el cliente no pague es que pago sus obligaciones anteriores es comprobar si lo fue (p.858).

Finalmente, como último indicador **evaluación y calificación crediticia** nos hace mención que no existe una fórmula mágica para evaluar la

probabilidad de que un cliente no pague, como indicador final. En general, las cinco C clásicas del crédito son aquellos factores que debe evaluarse.

**Carácter:** cualidades que tiene el cliente que lo hace querer pagar la deuda.

**Capacidad:** la posibilidad y facilidad para cancelar.

**Capital:** solvencia financiera de un solicitante de crédito.

**Colateral:** recursos financieros y otros activos que posee una compañía.

**Condiciones:** Estas son condiciones comerciales y económicas generales que están fuera del control del individuo.

La clasificación de crédito es el proceso de calcular la puntuación de un cliente en función de la información recopilada, los créditos se otorgarán o rechazarán según el resultado. El modelo y procedimientos para calcular un puntaje crediticio se trata de en quien puede confiar (p.859).

La segunda variable refiere a la **liquidez**, donde Ferro (2020), nos menciona dada la liquidez de los activos líquidos, mencionamos que esta es la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos de corto plazo (p. 517). Asimismo, Azad (2017) expone que son las acciones que elabora una compañía para el cumplimiento de pagos y contar con suficiente efectivo (p.156). Por otra parte, Wild y Halsey (2016), expresan que liquidez es la forma como una empresa reúne efectivo en corto tiempo para el pago de sus responsabilidades (p.500); esto hace referencia que la liquidez es una capacidad de pago para poder afrontar las obligaciones conforme a su vencimiento, es decir, para hacer frente a dichas cancelaciones.

En cuanto a las dimensiones de **liquidez corriente**, Ferro (2020) nos menciona que es aquella que evalúa la capacidad de pago en la que se encuentra la empresa para cumplir con sus obligaciones de manera proactiva (p.338). Este es el principal indicador clave de liquidez e indica que parte de la deuda a corto plazo está cubierta por activos. Asimismo, Ferro (2020), se muestra los siguientes indicadores: ratio de liquidez

general o razón corriente mide la capacidad de pagar la deuda a corto plazo y proporciona una fórmula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En cuanto a la **prueba ácida** nos menciona el autor Ferro (2020), nos muestra que proporciona una medida más rigurosa de la liquidez a corto plazo al excluir las cuentas que no están fácilmente disponibles en efectivo, donde los inventarios se excluyen del análisis porque no es líquido y está sujeto a pérdidas (p.544). Como segundo indicador Ferro (2020), señala la fórmula para el informe de la prueba ácida:

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Para finalizar el autor Ferro (2020) nos mencionó que el capital de trabajo examina los recursos que necesita una empresa para operar. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para satisfacer las necesidades de la organización. Es la diferencia entre activo y pasivo corriente (p.515), y como indicador final, según Ferro (2020), se encuentran la fórmula de ratio de capital de trabajo, es la siguiente:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{pasivo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Como las definiciones de los **enfoques conceptuales** que se encuentran tanto en las variables cuentas por cobrar y liquidez para este trabajo de investigación, cuenta con las siguientes:

Liquidez: según Luna (2018) disposición según la cual una persona debe obtener liquidez y así cumplir con sus obligaciones en un corto periodo de

tiempo. Significa la velocidad a la que los activos se convierten en dinero (p.4).

Descuento por pronto pago: según Córdova (2016) son descuentos que una empresa ofrece a sus clientes para incentivarlos a programar pagar. Su implementación aumenta la liquidez, pero también reduce la rentabilidad (p.77).

Reembolso: según Pedrosa (2017) es una actividad económica que recupera el monto pagado previamente por una persona u organización. En general, el reembolso es la recuperación de un monto económico pagado previamente por una persona u organización en el contexto de una transacción (p.6).

Amortización: como nos menciona Pedrosa (2016) se le conoce también como depreciación del valor de un activo o pasivo. En cualquier de los casos, el valor de un activo o pasivo está relacionado con su vida útil. Esta es una forma de cuantificar el valor de la pérdida, ya que todos los activos pierden valor con el tiempo (p.11).

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### Tipo de investigación

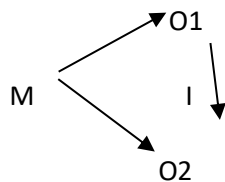
El trabajo de investigación tuvo una investigación aplicada, porque se busca resolver los problemas mediante los resultados por medio de preguntas, generando solución al problema, para obtener un buen beneficio a favor de la empresa.

CONCYTEC (2017) justificó que la investigación aplicada tiene como objetivo identificar los medios que responden a necesidades específicas y son reconocidos por el conocimiento científico.

##### Diseño de investigación

El trabajo de investigación se desarrolló con un diseño **no experimental**, ya que las variables mencionadas anteriormente no son manipuladas. Los datos son transversales porque se recolectan en un momento y son descriptivos porque apuntan a poder determinar las variables definidas en un conjunto particular. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) definió una búsqueda realizada sin manipular la variable para ver su efecto en otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos que ocurren en el medio natural para poder estudiarlos posteriormente (pag.149-155).

Dónde:



Donde:

**M**= Empresa calzado CARUBI S.A.C.

**V1**= cuentas por cobrar

**V2**= liquidez

**I**= Incidencia

### 3.2. Variables y operacionalización

**Variable I:** cuentas por cobrar

**Definición conceptual:** según Ross, Westerfield y Jaffe (2014) estipulo que las cuentas por cobrar son un derecho del negocio contra los deudores, es decir, un cliente generalmente como resultado de la venta de bienes o la prestación de servicios producidos por una empresa (p.846).

**Definición operacional:** las cuentas por cobrar benefician el crecimiento empresarial y los clientes en quiebra tienden a no pagar sus préstamos a tiempo.

**Dimensiones:** término de venta y análisis de crédito.

**Indicadores:** periodo de crédito, descuentos por el pronto pago, instrumentos de créditos, políticas de crédito, información del crédito y evaluación y calificación crediticia.

**Escala de medición:** nominal

**Variable II:** liquidez

**Definición conceptual:** según Ferro (2020), estipula dada la liquidez de los activos corriente, esta es la capacidad de una empresa para hacer frente a la deuda a corto plazo (p.517).

**Definición operacional:** La liquidez es la solvencia que una empresa puede utilizar para cumplir con sus obligaciones a tiempo o para completar la cancelación de dicha responsabilidad.

**Dimensiones:** la liquidez corriente, la prueba ácida y el capital de trabajo.

**Indicadores:** ratio de liquidez general, el ratio de prueba ácida y el ratio del capital de trabajo.

**Escala de medición:** razón

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

#### **Población**

En cuanto al término de la población, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), se determinó la unidad de muestreo, y se procedió a la descripción de la población en estudio y a la generalización de resultados sobre esta base. Por tanto, un conjunto de la población concuerda con una serie de especificaciones (p.174). La población de ese trabajo de investigación estuvo constituida por el personal que labora entre el gerente, asistente, jefes de áreas y producción, que pertenecen al área administrativa, contable y finanzas en la empresa; además serán incluidos el acervo documentario.

**Criterios de inclusión:** se ha considerado exclusivamente a los colaboradores que tienen conocimientos de los activos crediticios de la empresa, es decir relacionadas con las cuentas por cobrar.

**Criterios de exclusión:** se ha limitado a los trabajadores que trabajan en la empresa como almaceneros, estado de patrimonio neto y las áreas de producción para el calzado.

#### **Muestra**

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014), define que la muestra es un subconjunto de la población de estudio o subconjuntos de los elementos al que pertenece el conjunto definido por las características que reúne y al que llamamos población (p. 207).

Con relación a la muestra del trabajo de investigación estuvo conformada básicamente con 9 trabajadores que están relacionadas con el área de créditos y cobranzas, contabilidad y ventas de la empresa, ya que es el personal que se encarga de registrar y verificar, ya que son una parte importante del desarrollo de la investigación, además se incluye los estados financieros de la empresa.



## **Muestreo**

Según Westreicher (2021) definió que es un proceso en el que un grupo de observaciones pertenece a una población seleccionada (p.). En este trabajo de investigación se recolectó la muestra no probabilística, mediante un análisis documental y los estados financieros.

## **Unidad de análisis**

Para el análisis se incluyó a 9 trabajadores de la empresa, de las áreas ya mencionadas, así como el estado de situación financiera, estado de resultado, registros o informes de ventas, caja y bancos, estados internos que maneja la entidad sobre las cuentas que son por cobrar.

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

Según manifiesta Ñaupas, Mejía y Ramírez (2014), afirmo que los métodos y herramientas de investigación se refieren a procesos y herramientas que requieren datos e información para poder comprobar o contrastar la hipótesis (p.201).

#### **Técnicas**

##### **Entrevista**

Según Troncoso y Amaya (2017), nos dice que la entrevista se presenta como una herramienta de recopilación de datos para la investigación y el desarrollo (p.332). esta técnica le permitió obtener información sobre lo que se investiga.

##### **Análisis documental**

Según los autores Aguilar y Otuyemi, (2020) es un trabajo mediante el cual extraemos información de documentos para ser analizados (p.61); es por ello que se hace un auténtico análisis en profundidad acerca del acervo documentario que se obtendrá de la empresa.

##### **Instrumentos**

## Guía de entrevista

Sera aplicado al gerente general, contados, asistente contable, área de ventas y el área del sector financiero, con el objetivo de recabar información sobre la mala gestión de las cuentas por cobrar. Para ello se aplico en la entrevista realizada.

## Guía de análisis documental

Con este instrumento, puede analizar los estados financieros de la empresa para el año 2020 y conocer la liquidez de la empresa de manufacturas de calzado CARUBI S.A.C.

**Tabla 1** *Diseño de los instrumentos*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Alcance</b>	<b>Fuentes informales</b>
Entrevista	Guía de entrevista	Su alcance es evaluar las cuentas por cobrar que tiene la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. año 2020	Gerente general, contador y área de ventas.
Análisis documentario	Guía de análisis documental	Su alcance será analizar los índices de liquidez que tiene la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. año 2020	Estado de situación financiera de la empresa,

*Fuente: elaboración propia.*

## Validez

Los instrumentos serán evaluados por 3 expertos, que deben tener el grado académico de magister y poseer conocimientos sobre la materia de investigación, de los cuales tendrán los criterios de claridad, objetividad, coherencia y pertinencia.

**Tabla 2** Validación de instrumentos

<b>APELLIDO Y NOMBRE</b>	<b>DNI</b>	<b>GRADO</b>	<b>ESPECIALIDAD</b>
<i>Bautista Fasabi Jhon</i>	<i>42050675</i>	<i>MBA</i>	<i>Finanzas</i>
<i>Lourdes Guevara Rabanal</i>	<i>42817344</i>	<i>Mg.C.P.C</i>	<i>Contador</i>
<i>Julca Vásquez Javier</i>	<i>19099160</i>	<i>Mg.C.P.C.</i>	<i>Contabilidad</i>

*Fuente: elaboración propia.*

### Confiabilidad

Para analizar y dar credibilidad a las herramientas se utilizó el software SPSS versión 26.0, que permitió evaluar la consistencia de cada ítem, con este instrumento se podrá verificar si es confiable o no.

Según los autores Hernández, Fernández y Baptista (2017) la confiabilidad es un requisito fundamental, ya que afirma la veracidad y autenticidad de la información. Una herramienta será confiable cuando pueda medir auténticamente al participante individual en diferentes momentos y proyectar los mismos resultados (p.200).

### 3.5. Procedimientos

Acorde a la recolección de datos del presente trabajo de investigación se utilizó como técnica la entrevista, mediante el instrumento la guía de entrevista, el cual se aplicó al gerente general y al contador. Este instrumento tuvo como objetivo evaluar las cuentas por cobrar para conocer las deficiencias que se encuentran en la empresa. Así mismo la observación a través del instrumento la guía de observación, con el objetivo de identificar las causas y el efecto de las cuentas por cobrar a los clientes morosos de la empresa, y poder corregirlas. Y como ultima técnica se empleó el análisis documental por medio de la guía de análisis documental, que se realizó por la investigadora a través de la aplicación de ratios sobre los estados financieros de la empresa, con el objetivo de poder evaluar la liquidez de la empresa por medio de los estados de situación financiera durante el periodo 2020.

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

Para el presente trabajo de investigación se tuvo que hacer uso del método descriptivo, donde se evaluó la incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020 con el fin de poder desarrollar los objetivos presentados en el proyecto de investigación, además fue analizada por un software, con la finalidad de poder interpretar los resultados que se haya obtenido.

### **3.7. Aspectos éticos**

El presente trabajo de investigación, los aspectos éticos que tiene en cuenta son.

La recolección de datos que se ha ido adquiriendo para el trabajo de investigación fue expresada mediante las normas APA, dando validez y seguridad que todas las fuentes obtenidas están citadas correctamente de acuerdo a las normas.

#### **Beneficencia**

Se desarrolló con la finalidad de no causar daño, ni obtener beneficio alguno. Esta investigación se realizó con las buenas intenciones para el beneficio de la empresa, mas no para causar o hacer el uso indebido de la información confidencial que se me ha brindado, porque se utilizó información por medio de entrevistas o lista de cotejo.

#### **Autonomía**

Está en función a que los participantes que serán encuestados tengan la potestad y/o capacidad al momento de tomar decisiones, es por ello se pide la autorización, para recolectar la información necesaria y que se desarrolle de manera libre para que nos brinde información necesaria para el desarrollo del trabajo de investigación.

#### **IV. RESULTADOS**

La empresa manufacturas de Calzado CARUBI S.A.C., tiene más de 30 dedicándose a la fabricación de calzado de cuero para caballero, damas y niños, está ubicada en la calle Baltazar Villalonga N°1491- El Porvenir-Trujillo-La Libertad, cuenta con RUC: 20440337717.

##### **MISION:**

La empresa Manufacturas de calzados “CARUBI S.A.C.”, es una empresa dedicada a la producción de exclusivos zapatos de cuero 100% con diseños que satisfagan sus gustos y preferencias del cliente, con incorporación de nuevas tendencias que impulsen el glamur y el buen vestir de la tendencia masculina y femenina.

##### **VISION:**

Ser una empresa Trujillana líder en el mercado de calzados; reconocida, distinguida, renombrada por la mejor calidad y enfocada siempre a las tendencias y moda, logrando así enfrentar mercados internacionales.

El presente capítulo muestra los resultados de mi trabajo de investigación, para ello se aplicó un cuestionario o encuesta dirigida al personal encargado de las ventas y contabilidad de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C.,El Porvenir, Trujillo, 2020.

1. Se evalúa el Historial Crediticio del Cliente
2. Considera usted que los descuentos por pronto pago podría mitigar la morosidad.
3. Los comprobantes que emite son electrónicos.
4. Cuenta con un sistema eficaz que confirme que los comprobantes de pago fueron enviados a los clientes.
5. Les das tiempo de crédito a tus clientes
6. Las facturas y/o boletas son emitidas en la fecha en que se realizó la venta
7. Considera de buena estrategia otorgar descuentos a sus clientes por pronto pago

8. Creen necesario la implementación de un sistema de cuentas por cobrar.
9. Al momento de realizar una venta al crédito, se aplica adecuadamente las pautas y/o requisitos con el cliente.
10. Las tarifas que se les aplica a los clientes varían de acuerdo a la cantidad de envíos que realizan mensualmente.
11. Las fuentes de información crediticia que utiliza la empresa son eficientes.
12. Alguna vez la empresa ha otorgado crédito a clientes que obtuvieron calificaciones bajas.
13. suelen incrementar sus tarifas al momento de otorgar un crédito a sus clientes
14. verifican el historial crediticio de sus clientes.
15. Otorgan crédito sin antes analizar y calificar al cliente
16. Al mejorar la gestión crediticia, cree usted que la empresa obtendrá una liquidez apropiada y óptima.
17. Afecta a la empresa la reducida liquidez (dinero en efectivo) los avances de producción.

#### **Objetivo Específico 01:**

Analizar las cuentas por cobrar de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020.

Tabla 3 Se evalúa el historial crediticio del cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	4	44,4%	44,4	44,4
	SIEMPRE	5	55,6%	55,6	100,0
	Total	9	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 3 se puede observar del total de los 9 encuestados, se obtuvo como resultado que el 44.4% a veces evalúa el historial crediticio de los clientes, un 55.6 siempre evalúa el historial crediticio del cliente. Estos resultados nos señaló que las personas encargadas de las cuentas por cobrar y las demás áreas que están en su relación revisan al momento de otorgar créditos y que las cuentas por cobrar se han pocas.

**Tabla 4** Considera usted que los descuentos por pronto pago podría mitigar la morosidad

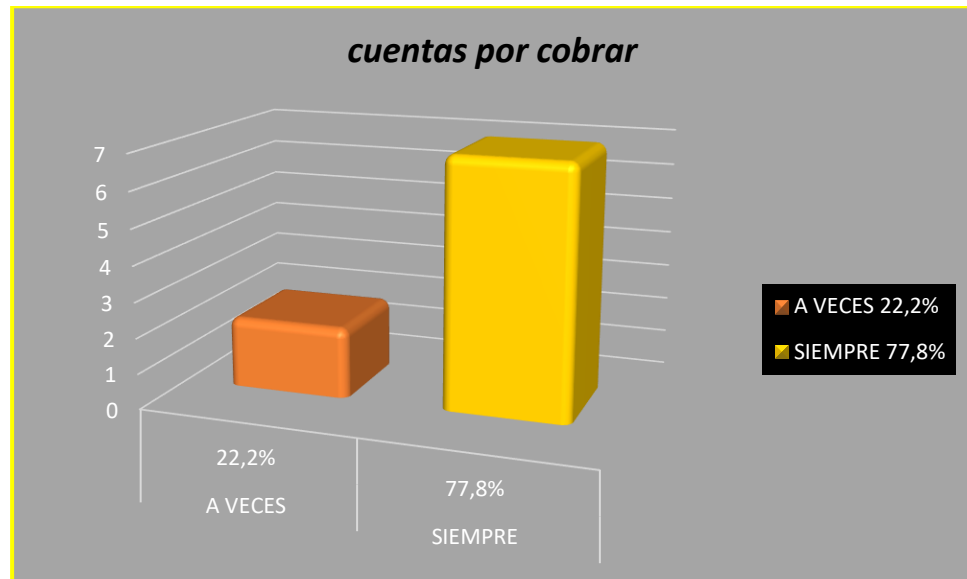
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	22,2%	22,2	22,2
	A VECES	6	66,7%	66,7	88,9
	SIEMPRE	1	11,1%	11,1	100,0
	Total	9	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 4 se observa que el 22.2% consideran que nunca se podría mitigar la morosidad con los descuentos de pronto pago, un 66.7% a veces los descuentos por pronto pago podría amortiguar la morosidad y un 11.1% siempre que exista descuento por pronto pago se podrá moderar la morosidad.

**Figura 1** creen necesario la implementación de un sistema



Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

En la figura 1, se observa que el 22.2% a veces creen que es necesario implementar un sistema de las cuentas por cobrar, el 77,8% se ubica en un porcentaje alto donde creen que sería necesario poder contar con un sistema para las cuentas por cobrar. Estos resultados nos muestran como es importante poder contar con un sistema que ayude a mejorar las cuentas por cobrar de la empresa



**Figura 2** Al momento de realizar una venta al crédito, se aplica adecuadamente las pautas y/o requisitos con el cliente

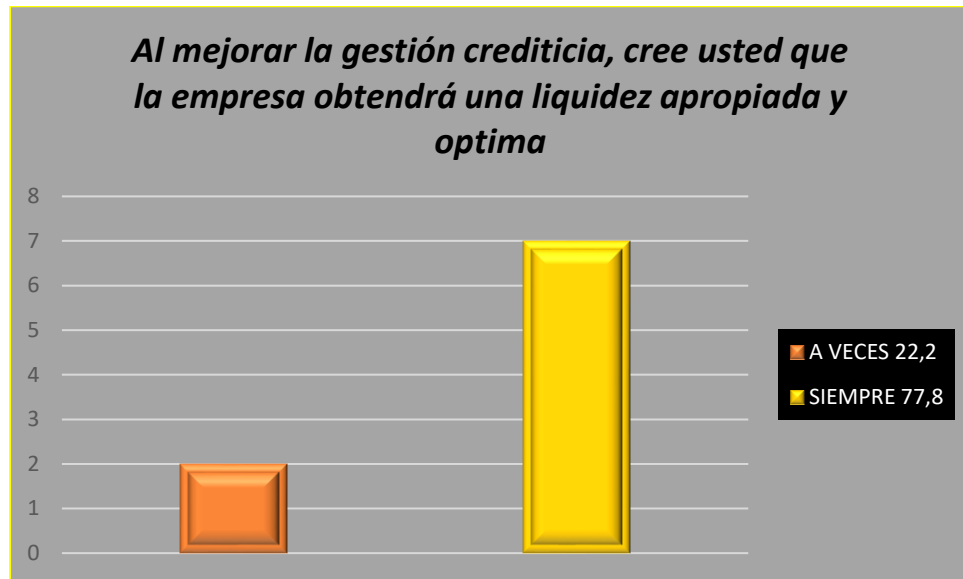


Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

En la figura 2, nos muestra un 11.1% que nunca aplican adecuadamente las pautas y requisitos con el cliente al momento de realizar una venta al crédito, un 77.8% a veces aplican adecuadamente las pautas y un 11.1% siempre lo hacen al momento de realizar una venta al crédito. Estos resultados nos muestran que la empresa no aplica correctamente las pautas al momento de realizar una venta al crédito, por ende no le es favorable a la entidad.

**Figura 3** Al mejorar la gestión crediticia, cree usted que la empresa obtendrá una liquidez apropiada y optima



Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

Podemos apreciar en la figura 3, un 22.2% de los encuestados a veces creen que mejorando la gestión crediticia va a mejorar su liquidez y un 77.8% de las personas encuestadas en especial del área de venta creen que si se mejora la gestión crediticia de la empresa se puede obtener una liquidez óptima para cubrir con sus gastos y/u otros

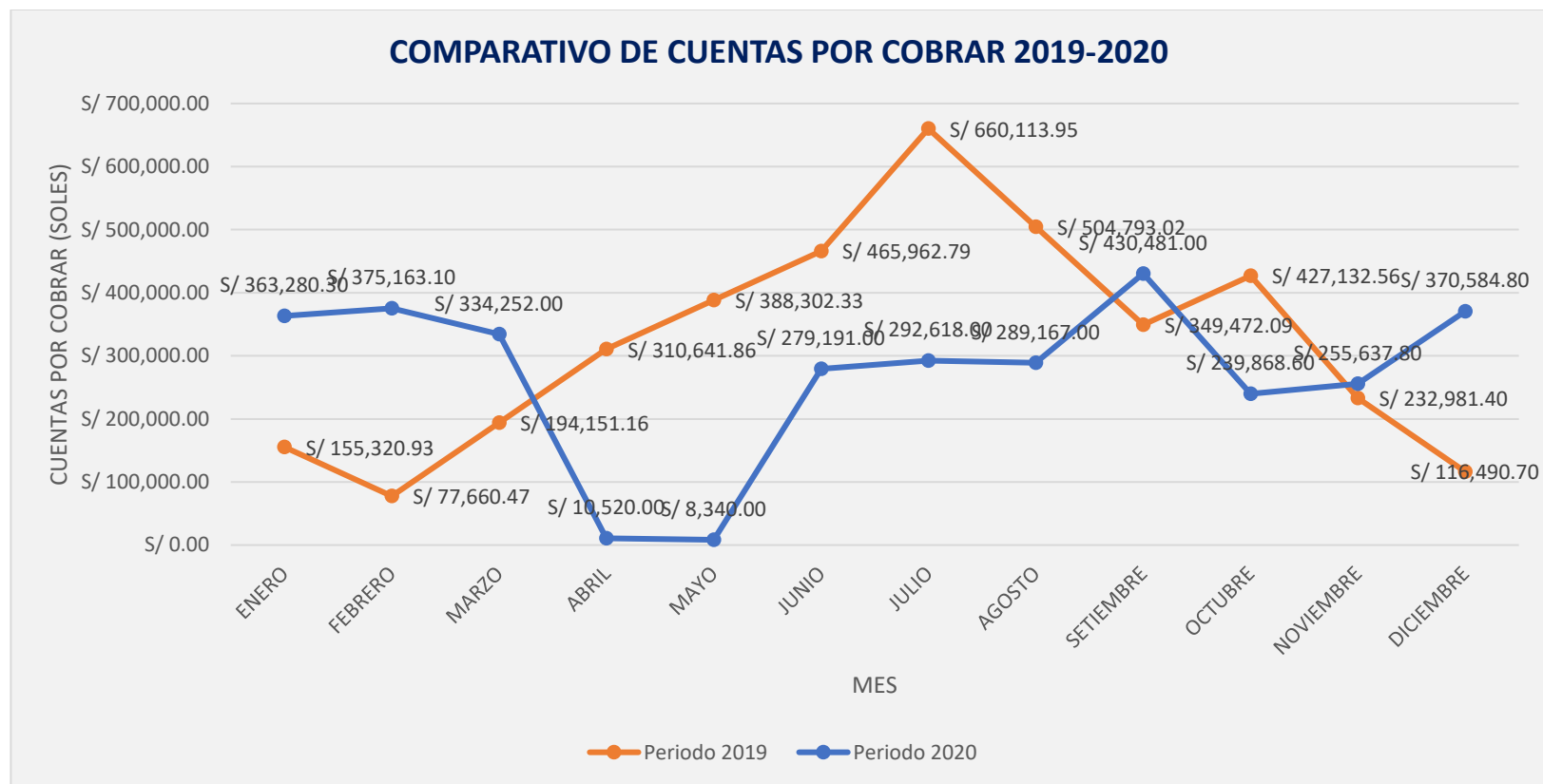
Se realizo un comparativo de las Cuentas por Cobrar y Liquidez de la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, en el periodo 2019 y 2020

**Tabla 5** cuadro comparativo cuentas por cobrar y liquidez

PERIODO	MES	Cumplimiento Cuentas x cobrar (SOLES)	LIQUIDEZ	PERIODO	Cumplimiento Cuentas x cobrar (SOLES)	LIQUIDEZ
2019	ENERO	S/ 155,320.93	S/ 3,339.40	2020	S/ 363,280.30	S/ 8,366.24
2019	FEBRERO	S/ 77,660.47	S/ 1,669.70	2020	S/ 375,163.10	S/ 6,971.87
2019	MARZO	S/ 194,151.16	S/ 4,174.25	2020	S/ 334,252.00	S/ 1,394.37
2019	ABRIL	S/ 310,641.86	S/ 6,678.80	2020	S/ 10,520.00	S/ 209.16
2019	MAYO	S/ 388,302.33	S/ 8,348.50	2020	S/ 8,340.00	S/ 139.44
2019	JUNIO	S/ 465,962.79	S/ 10,018.20	2020	S/ 279,191.00	S/ 348.59
2019	JULIO	S/ 660,113.95	S/ 14,192.45	2020	S/ 292,618.00	S/ 3,485.93
2019	AGOSTO	S/ 504,793.02	S/ 10,853.05	2020	S/ 289,167.00	S/ 2,788.75
2019	SETIEMBRE	S/ 349,472.09	S/ 7,513.65	2020	S/ 430,481.00	S/ 23,007.16
2019	OCTUBRE	S/ 427,132.56	S/ 9,183.35	2020	S/ 239,868.60	S/ 12,549.36
2019	NOVIEMBRE	S/ 232,981.40	S/ 5,009.10	2020	S/ 255,637.80	S/ 4,183.12
2019	DICIEMBRE	S/ 116,490.70	S/ 2,504.55	2020	S/ 370,584.80	S/ 6,274.68
	<b>TOTAL</b>	S/ 3,883,023.25	S/ 83,485.00	<b>TOTAL</b>	S/ 3,249,103.60	S/ 69,718.68

Fuente: Elaboración propia

**Figura 4** cuentas por cobrar 2019-2020

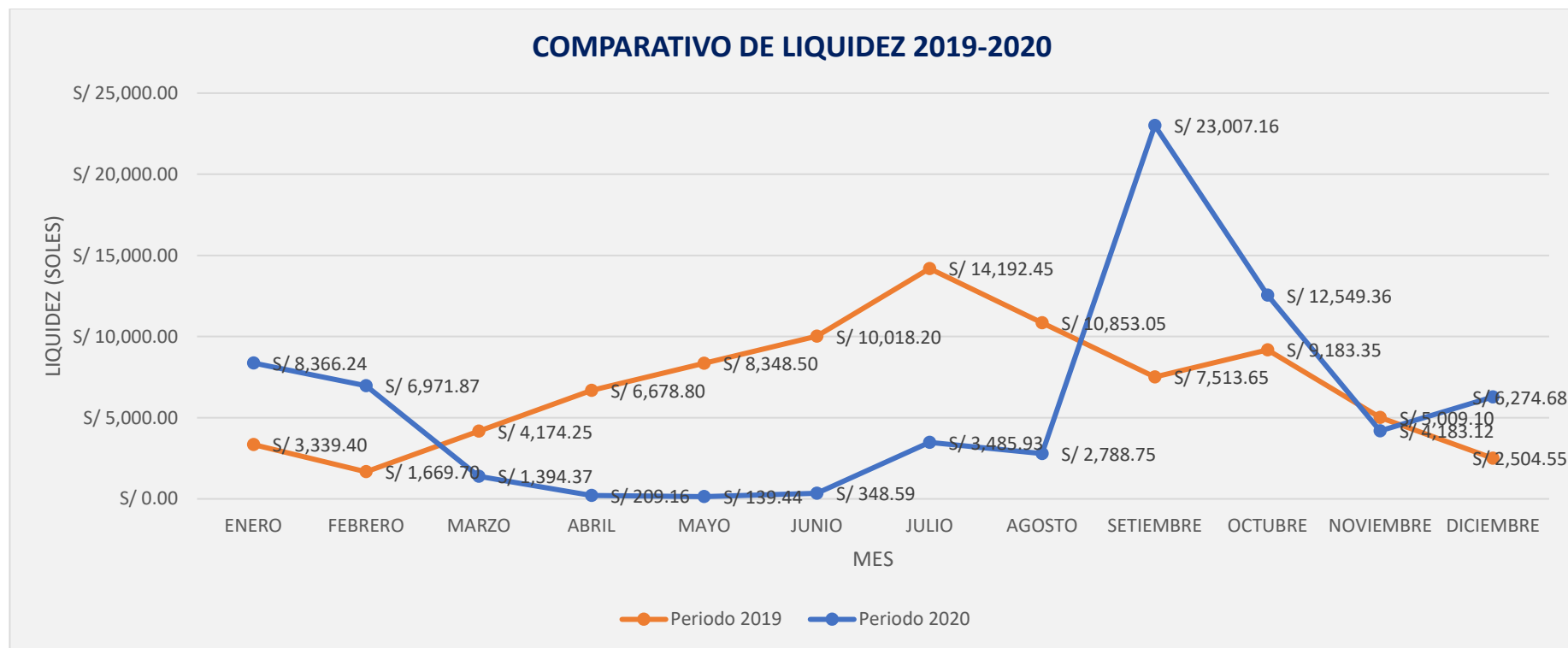


Fuente: Elaboración propia

**Interpretación**

Se determinó que en el periodo 2019 el monto de 3883023.25 soles en Cuentas por Cobrar y el periodo 2020 se recaudó 3249103.6 soles en Cuentas por Cobrar debido a la Pandemia.

**Figura 5 liquidez 2019-2020**



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación**

Se determinó que en el periodo 2019 se recaudó el monto de 83,485 soles en Liquidez y el periodo 2020 se recaudó 69,718.68 soles en liquidez debido a la Pandemia

## Objetivo Específico 02:

Evaluar la liquidez de la Empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C. El Porvenir, Trujillo, 2020.

Con el fin de conocer y desarrollar el objetivo es necesario efectuar un análisis a los estados de situación financiera de la empresa de los periodos 2019 y 2020, los cuales se dará a conocer con los indicadores de los ratios de liquidez.

**Tabla 6** Ratio financiero de la liquidez corriente

Liquidez corriente 2019-2020		
2019		
Activo corriente	1,521,118.00	24.00
Pasivo Corriente	63,386.00	
2020		
Activo corriente	1,006,181.26	2.99
Pasivo Corriente	336,345.57	

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

El ratio de liquidez corriente aplicado al Estado de Situación Financiera para el año 2019 fue de 24.00, el cual nos indica que la empresa manufactura de calzado CARUBI S.A.C., por cada sol de deuda cuenta con 24.00 para cumplir con sus compromisos. Asimismo, podemos apreciar que en el año 2020 disminuyo a 2.99, el cual indica que la entidad manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., por cada sol de deuda cuenta con 2.99 céntimos para cumplir con sus compromisos. Por lo tanto, se evidencia que podemos decir que para el año 2020 ha tenido problemas de liquidez.

**Tabla 7** Ratio financiero de prueba acida

Liquidez rápida 2019-2020		
2019		
Activo corriente- Inventario	$\frac{1,521,118.00-180,967.00}{63,386.00}$	21.14
Pasivo Corriente	63,386.00	
2020		
Activo corriente- Inventario	$\frac{1,006,181.26-567,396.57}{336,345.57}$	1.30
Pasivo Corriente	336,345.57	

Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

Este indicador que se aplico es el ratio de prueba caída a diferencia del anterior excluye a los inventarios por considerar la parte menos liquida de la entidad. Para el periodo 2019 se comportó de forma favorable, debido a que el resultado del ratio fue de 21.14, el cual indica la entidad manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., por cada sol de deuda cuenta con 21.14 céntimos para pagar sus deudas corrientes. Asimismo, podemos apreciar que el año 2020 disminuyo a 1.30, lo cual nos indica que la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., por cada sol de deuda cuenta con 1.30 céntimos para cumplir con sus compromisos. Por lo tanto, podemos apreciar que hubo una disminución en el año 2020, ya que no fue optimo, además, si la empresa hubiera optado por liquidarse, no hubiera tenido los deficientes activos líquidos para poder pagar sus deudas y cubrir sus cuentas.

**Tabla 8** Ratio financiero capital de trabajo

Capital de trabajo 2019-2020		
2019		
Activo corriente- Pasivo corriente	<u>1,521,118.00 – 63,386.00</u>	1,457,732.00
2020		
Activo corriente- Pasivo Corriente	<u>1,006,181.26 – 336,345.57</u>	669,835.69

Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

Al momento que la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., cancele el total de sus obligaciones corrientes en el periodo 2019, le quedara 1,457,732.00 soles para atender las obligaciones que se generen en el transcurso de sus actividades económicas. Podemos observar que para el periodo 2020 dicho capital de trabajo disminuyo en 669,835.69 soles, obteniendo una diferencia de 787,896.31 soles el mismo que es el resultado de la aplicación de la propuesta.

#### Objetivo general

Determinar la Incidencia de las Cuentas por cobrar y la liquidez de la Empresa Manufactura de Calzado CARUBI S.A.C.,

Para este trabajo de investigación se procedió a utilizar una encuesta, aplicando a 9 trabajadores de la entidad.



**Tabla 9** Incidencia de las cuentas por cobrar y la liquidez

VARIABLE	Rho Spearman	Valor p
Cuentas por Cobrar	0.636	0.0261
Liquidez		

Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación

El Valor p (0.026) fue menor 0.05; por tanto el resultado es Significativo, El Coeficiente de Correlación Rho Spearman fue de 0.636, lo que quiere decir que la Incidencia de las Cuentas por Cobrar sobre la Liquidez es del 63.6% en la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020. Al Aumentar las Cuentas por Cobrar aumentará también la Liquidez, y si disminuye, bajara la Liquidez.

#### Contrastación de las variables

**Tabla 10** Correlación de las variables cuentas por cobrar y liquidez

			Cuentas por Cobrar	Liquidez
Rho de Spearman	Cuentas por Cobrar	Coefficiente de correlación	1.	,636*
		Sig. (bilateral)		0.026
		N	12	12
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,636*	1.
		Sig. (bilateral)	0.026	
		N	12	12

Fuente: Cuestionario

#### Interpretación

Se observa una correlación positiva entre las variables cuentas por cobrar y liquidez respecto los resultados obtenidos de la entidad. Se obtuvo un resultado de Rho de Spearman 0.636 y un valor de p (0.026)

fue menor 0.05, por lo tanto, el resultado es significativo, es decir se acepta la hipótesis alterna: las cuentas por cobrar afectan significativamente en la liquidez de la empresa manufacturas de Calzado CARUBI S.A.C., y entonces se refuta la hipótesis nula.

## V. DISCUSIÓN

A partir de los resultados obtenidos de las entrevistas, y los ratios financieras, aceptamos la hipótesis general que establece que las cuentas por cobrar afectan significativamente en la liquidez de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020. (tabla10)

Para el desarrollo del trabajo de investigación se discutió e interpreto los resultados obtenidos por la información recaudada por la empresa, con el cual se determinó la discusión de los objetivos que se planteó y brindar las recomendaciones adecuadas.

Según el autor Tirado (2015) en su estudio de investigación: “las políticas de crédito y cobranza e impacto de liquidez de la fábrica Fadicalza, ecuador. Nos señala que la falta de políticas de crédito planteadas en las empresas nos conlleva a una grave disminución de liquidez, esto es un punto débil para todas las empresas, la falta de normas adecuadas nos podría a llevar a asumir perdida por cuentas incobrables de clientes mal calificados, debido a una información incompleta.

Si la empresa tiene como una política de dar crédito para aumentar sus ventas y lograr captar más clientela, se verá obligado a establecer políticas de crédito que les permita tener un óptimo nivel de crédito y que no repercuta en la liquidez de la empresa para poder cubrir con los pagos programados. Como se detallas en la **figura 4 cuentas por cobrar 2019 y 2020 haciendo una comparación**. Se determinó que en el periodo 2019 se recaudó el monto de 3,883,023.25 soles en Cuentas por Cobrar y el periodo 2020 se recaudó 3,249,103.6 soles en Cuentas por Cobrar debido a la Pandemia., en el año 2019 se encuentra elevado por un mal manejo de políticas al otorgar créditos por ende no quiere decir que la empresa no haya tenido una buena liquidez, para el año 2020 se ve en disminución sus cuentas por cobrar debido a la interrupciones por pandemia que la empresa se ha venido perjudica por el cierre por 2 meses aproximados, es por ello que hay una variación .

Para el desarrollo del objetivo 1: Analizar las cuentas por cobrar de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020.

Tiene relación con los autores Morales y Villavicencio (2018) en su artículo de investigación “cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez”, Ecuador. Nos menciona que incurre en una falta al momento de realizar los procesos y políticas que utiliza la entidad para las cuentas por cobrar, generándose cuentas por cobrar origen de las ventas realizadas por crédito. Esto se suma a que los clientes que no han cumplido con el compromiso de cancelar los valores adecuados serán reflejados en los balances de la empresa.

Las empresas tienen problemas con las cuentas por cobrar que no son canceladas por el cliente en el tiempo acordado, y la recuperación de ellas presenta una alta morosidad, por lo que presenta una falta de liquidez para poder cumplir con los compromisos y obligaciones a corto plazo a los terceros. Se muestra en la **figura 2** al vender a crédito, los principios y/o requisitos se aplican según las necesidades del cliente; se determinó que un 11.1% que nunca aplican adecuadamente las pautas y requisitos con el cliente al momento de realizar una venta al crédito, un 77.8% a veces aplican adecuadamente las pautas y un 11.1% siempre lo hacen al momento de realizar una venta al crédito. Estos resultados guardan relación con los autores, toda empresa es necesario que supervisen el cumplimiento de las políticas, normas y procedimientos que dictan los procesos al momento de otorgar crédito, esto va a permitir establecer con lo acordado con clientes pueda mejorar las recaudaciones, así también conocer más detallada sobre la información que se tiene sobre las cuentas por cobrar. También se considera que es necesario tener un control constante para el manejo de las cuentas por cobrar con la finalidad de poder cobrarlas en su totalidad para que la entidad cuente con la liquidez o recursos necesarios para su normal desarrollo.

De la misma manera tiene relación con los autores Mera y Ordoñez (2017) en su artículo titulado cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A., nos mostró el estudio de las carteras de clientes de cuentas por cobrar y la recuperación de ellas, donde se ejecutó procesos de gestión de ingresos, supervisión y seguimiento de las cobranzas. Al hacer una revisión, se detectó que las cuentas por cobrar no eran razonables, se pudo observar que los procesos en el manejo de las cuentas por cobrar presentan una deficiencia que podrían causar problemas de liquidez a futuro para la entidad. Se muestra en la **tabla 3** se evalúa el historial crediticio del cliente, se precisó que un 44.4 % de las personas encuestadas a veces evalúan el historial crediticio de los clientes al momento de otorgar créditos y 55.6% siempre evalúa el historial crediticio. Estos resultados muestran una relación los autores al momento que los encargados de las áreas que venden la mercadería y otorgan crédito y no revisan su historial crediticio como se ve reflejado en la tabla 3, por ello es que no cuenta con un personal calificado para las funciones de otorgar crédito y además procedimientos que ya están establecidos para realizar las cobranzas a los clientes , ya que los clientes tienen a retrasarse, y algunas veces la empresa recurre a los préstamos bancarios para poder solventar sus gastos y realizar algunos pagos a sus proveedores.

Por último, para el desarrollo con el objetivo 2: Evaluar la liquidez de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020.

Como menciona los autores Pérez y Ramos (2016), en su tesis “implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis S.A.C, Trujillo. Nos menciona que la empresa tiene problemas de liquidez para cumplir con sus obligaciones, porque la deuda excede su capacidad de pago debido al mal manejo de sus cuentas por cobrar, según los autores nos menciona que tuvo un impacto en la solvencia, la liquidez se elevó

a un 0.70 gracias a la recuperación en el monto no cancelado por los clientes.

Puesto a los resultados obtenidos a través de los indicadores financieros según las **tablas 8,9 y 10** donde se muestra los ratios financieros. Así mismo se hizo el análisis de la liquidez corriente en la empresa, con el fin de conocer y desarrollar el objetivo, tomando los periodos del año 2019 y 2020, teniendo para el año 2019 fue de 24.00 y para el año 2020 fue de 2.99, por lo tanto, se evidencia que podemos decir que en el periodo 2020 ha tenido disminución en la liquidez corriente. Por otra parte, en cuanto a la prueba rápida los resultados para el año 2019 fue de 21.14 y para el año 2020 fue de 1.30, se apreció una disminución por ende no fue óptima para la empresa en el periodo 2020. De igual manera el ratio de capital de trabajo se desarrolló para los años 2019 y 2020 teniendo una disminución de 787,896.31 soles de un año a otro. Estos ratios nos sirven para tomar decisiones, permitiendo analizar el estado de liquidez que tiene la entidad.

La empresa calzados Carubi S.A.C. tendrá que contar con indicadores para evaluar el comportamiento de sus clientes, determinando políticas y procedimientos para la recuperación de cuentas por cobrar y finalmente determinando la optimización de la liquidez de la empresa. Asimismo, las políticas implementadas ayudaran a corregir sobre los créditos que son otorgados por colaboradores de la empresa.

## VI. CONCLUSIONES

1. Analizando las cuentas por cobrar que afecten en la liquidez de calzados CARUBI S.A.C. para el periodo 2020, considero que es correcta ya que las cuentas no cobradas no han sido implícitas y autorizadas para cumplir con los requisitos de la empresa en términos de eficiencia y eficacia, y por ende de liquidez. Por ello al no tomar precauciones la empresa puede incurrir en un riesgo en la falta de liquidez, la morosidad en los pagos; lo más importante es que el personal se adapte al área que le compete, las facturas se deben realizar y enviar de inmediato, las cuentas por cobrar no se siguen meticulosamente, lo que resulta una falta de liquidez.
2. En esta tesis, según los resultados obtenidos de las cuentas por cobrar de calzados CARUBI S.A.C., teniendo dificultad para recaudar dinero en la venta de calzado, es porque no cuenta con un control adecuado que lo oriente en la identificación de sus deficiencias, se necesita poner en práctica los procedimientos de un manual al momento de otorgar créditos y cobro de ellas. Con respecto al primer objetivo se determinó, analizar las cuentas por cobrar de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C., El Porvenir, Trujillo, 2020, donde se empleó un cuestionario a las personas encargadas de las áreas involucradas, concluyendo que si se respetara las políticas y procedimientos de cobranza, se obtendría una cuentas por cobrar controladas y, lo que es mas importante, garantizaran una mejor liquidez para la empresa, sin embargo la empresa no ha considerado al pie estas políticas, por lo que el proceso de préstamos es ineficaz para los clientes, existiendo el crédito sin verificar su historial crediticio.

## VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa utilizar métodos de evaluación, lineamientos crediticios y controles de evaluación, preventivos que ayuden a hacer más efectivas las operaciones de recuperación de créditos a los clientes.
2. Se recomienda a la gerencia que implemente procesos de pacto de cobranza, llevar a cabo la lectura de los reportes financieros, llevar reuniones periódicas con las personas encargadas del área de ventas y cobranza.
3. Se recomienda que la empresa en las cuentas por cobrar debe implementar políticas de crédito y cobranza, de esta manera los vendedores serán conscientes de su existencia y podrán así otorgar un buen crédito pudiendo recuperar de una manera efectiva.
4. Se recomienda que los gestores de cobranza deben estar adecuadamente capacitados en técnicas modernas de gestión de cobranzas y, sobre todo, tener una actitud al momento de realizar los cobros.



## REFERENCIAS

- Aguilar, L. y Otuyemi, E. (2020). Análisis documental: importancia de los entornos virtuales en los procesos educativos en el nivel superior. *Tecnología, Ciencia y Educación*, 17, 57-77.
- Aliaga P., Munilla F., Otamendy M., Morales Y. (2021) Conversión de utilidades el liquidez en las organizaciones empresariales cubanas (vol. 27, núm. 1). Cuba: Ciencias Holguín.
- Alizo S., González M., Montilla M., Paredes, Y & Betancourt L. (2018) Evidencia de auditoría en las cuentas por cobrar de las entidades de transporte público, caso: “Asociación Civil Unión de Conductores” (vol. 6, núm. 11).Venezuela: Sapienza Organizacional.
- Azad, T. (2017). The Causative Impact of Liquidity Management on Profitability of Banks in Pakistan: An Empirical Investigación. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*. 6 (3), 153-170. <https://n9.cl/k3egm>
- Cárdenas, M. y Velasco, B. (2014) Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. (Volumen 32 N° 1).Colombia: [z](#).
- CONCYTEC. (2017). Compendio de normas para trabajos escritos. Colombia: Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación.
- Córdoba, M. (2016). Gestión financiera. (Ecoe ediciones, Ed)(2°.ed.).Colombia. Recuperado a partir de [https://books.google.com.ec/books/about/Gesti%C3%B3n\\_financiera.html?id=9K5JD](https://books.google.com.ec/books/about/Gesti%C3%B3n_financiera.html?id=9K5JD)
- Ferro, J. (2020). Masters en Dirección Económica Financiera. <https://n9.cl/8m6e1>

- Gonzales, E. y Sanabria, S. (2016). En su artículo de Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima periodo 2010-2015. EP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión, Lima.
- Goyo, E. y Oliveros, E. (2014). Lineamientos de control en las cuentas por cobrar de la empresa Dime, C.A., (Tesis pregrado). Universidad de Carabobo, Venezuela. Obtenido de: <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/3230/egoyo.pdf?sequence=1>
- Guillermo, W. (10 de marzo, 2021). *Muestreo*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html#:~:text=El%20muestreo%20es%20el%20proceso,que%20pertenecen%20a%20una%20poblaci%C3%B3n.&text=Es%20decir%2C%20que%20sus%20indicadores,similar%20al%20de%20la%20poblaci%C3%B3n.>
- Gutiérrez A., y Tapia, J. (2020) Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones ( Vol. 3 Núm. 1). Universidad peruana Unión Tarapoto: Revista de investigación valor contable.
- Haro de Rosario, A., & Rosario Díaz, J. F. (2017). Gestión Financiera. <https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&lpg=PA1&hl=es&pg=PA2#v=onepage&q&f=false>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la Investigación. México D.F.: Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Definiciones de los enfoques cuantitativos y cualitativos, sus similitudes y diferencias. México: McGraw Hill Education.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). Metodología de la investigación. (7a ed.) México: Ediciones McGraw Hill.

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Jácome, J., Sepúlveda, M. y Pabón, J. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. Colombia: Revista Gestión y Desarrollo Libre.

Leal A., Aranguiz M., & Gallegos J. (2018) análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo Credit Scoring (Volumen 26 N° 1). Chile: Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión.

Lecca, S. (2016), Cuentas por Cobrar y el Capital de Trabajo en la Empresa Masiljo Perú S.A.C. San Juan de Lurigancho, 2016, Tesis pregrado, Universidad César Vallejo, Lima.

Liviapoma, D. (2018) Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la Empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la Provincia de San Ignacio 2016. Tesis de grado, universidad Señor de Sipan, Pimentel.

Luna, N. (2018). Liquidez financiera: ¿qué es y por qué es importante? Recuperado de <http://entm.ag/0vh>

Mallqui J., Montesinos F. (2015) Dinámica del crecimiento de la economía huanuqueña y su relación con el sistema financiero (vol. 9, núm. 2). Huánuco: Investigación Valdizana.

Mera, J. y Ordoñez, R. (2017). Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A. Observatorio Economía Latinoamericana. Recuperado el enero de 2018, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentabilidadmedic&servicessa.html>

Morales, J., & Morales, A. (2014). Crédito y cobranza. PRIMERA EDICIÓN EBOOK MÉXICO, 2014 .GRUPO EDITORIAL PATRIA

Morales, J. y Villavicencio, E. (2018). "Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez de la empresa Rauni Importadores y Autopartes S.A.",

- Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (2018).  
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Ñaupas, H., Mejía, E., Ramírez, E. (2014). Metodología de la investigación. Bogotá: Ediciones de la U.
- Pedrosa, J. (2016). Amortización. Economipedia.com  
<https://economipedia.com/definiciones/amortizacion.html>
- Pedrosa, J. (2017). Reembolso. Economipedia.com  
<https://economipedia.com/definiciones/reembolso.html>
- Pérez, A. (2018), las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la corporación universitaria americana, 2018, tesis de grado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín.
- Pomalaza, G. (2016), La Administración de la Liquidez y su Efecto en el Resultado de las Empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana en la ciudad de Lima. Tesis pregrado, Universidad San Martín de Porres – Lima,
- Rekalde, I.; Vizcarra, M. y Macazaga, A. (2014). Observation as a research strategy for building learning context and encouraging participatory processes. Educación XX1, 17 (1), 199-220.  
[Doi:10.5944/educxx1.17.1.1074](https://doi.org/10.5944/educxx1.17.1.1074)
- Ross, S. Westerfield, R. Jaffe, J. (2014). Finanzas Corporativas. (9ª ed.) México: McGraw-Hill.  
<https://economyadigitals.blogspot.com/2014/03/descargar-finanzas-corporativas-de-ross.html>
- Tirado, M. (2015). Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA. (Tesis de Licenciatura). Recuperada de  
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>.

- Troncoso, A. (2017) Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. Rev. Fac. Med. 2017; 65:329-32. Spanish. Doi: <http://dx.doi.org/10.15446/revfacmed.v65n2.60235>
- Valencia, H. (2015). En su artículo Complementarity of long term and working capital investments for business opportunities and liquidity considerations in Latin American countries. Volume 31, Issue 137, October–December 2015, Pages 364-372. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.07.004>
- Wild, J. y Halsey, J. (2016). Análisis de estados financieros. (9° ed.). Mc Graw Hill. <https://n9.cl/nai0>
- Xará J., Vieira, E. (2015) Determinantes da liquidez das PME da industria transformadora em Portugal (vol. 14, núm. 1). Portugal: Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa.

## ANEXOS

### Matriz de operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Cuentas por Cobrar	según Ross,S. Westerfield,R. Jaffe,J.(2014),estipula que las cuentas por cobrar son un derecho del negocio contra los deudores, es decir los clientes que normalmente surgen de las ventas de mercaderías o por la prestación de servicio que se da en las empresas	Las cuentas por cobrar son un derecho que sirve para el desarrollo de la empresa, los clientes morosos tienden a no pagar oportunamente los créditos otorgados.	Termino de venta	Periodo de crédito	Ordinal
				Descuento por pronto pago	
				Instrumento de crédito	
			Análisis de crédito	políticas de crédito	
				Información del crédito.	
				Evaluación y calificación crediticia	
Liquidez	Ferro, J. (2020), Estipula que es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, atendiendo el grado de liquidez del activo circulante.	La liquidez es capacidad de pago que tiene una empresa para afrontar sus obligaciones conformen vayan venciendo, es decir cumplir con cancelar dichos pasivos.	Liquidez corriente	Ratio de liquidez general	Razón
			Prueba acida	Ratio de prueba acida	
			Capital de trabajo	Ratio de capital de trabajo	



## GUÍA DE ENTREVISTA

Esta guía de entrevista fue elaborada con un fin académico, por cuanto pretende evaluar las cuentas por cobrar de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020.

Nombre y Apellido:.....

Cargo :.....

Fecha: .....

Opciones de respuesta

Siempre (1) A veces (2) Nunca (3)

	VARIABLE: CUENTAS POR COBRAR	CATEGORIAS		
	ITEMS/PREGUNTAS	1	2	3
	<b>Dimensión: termino de venta</b>			
1	Se evalúa el Historial Crediticio del Cliente			
2	Considera usted que los descuentos por pronto pago podría mitigar la morosidad.			
3	Los comprobantes que emite son electrónicos.			
4	Cuenta con un sistema eficaz que confirme que los comprobantes de pago fueron enviados a los clientes.			
5	Les das tiempo de crédito a tus clientes			
6	Las facturas y/o boletas son emitidas en la fecha en que se realizó la venta			
7	Considera de buena estrategia otorgar descuentos a sus clientes por pronto pago			
8	Creer necesario la implementación de un sistema de cuentas por cobrar			

	<b>Dimensión: Análisis de crédito</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
9	Al momento de realizar una venta al crédito, se aplica adecuadamente las pautas y/o requisitos con el cliente.			
10	Las tarifas que se les aplica a los clientes varían de acuerdo a la cantidad de envíos que realizan mensualmente.			
11	Las fuentes de información crediticia que utiliza la empresa son eficientes.			
12	Alguna vez la empresa ha otorgado crédito a clientes que obtuvieron calificaciones bajas.			
13	suelen incrementar sus tarifas al momento de otorgar un crédito a sus clientes			
14	verifican el historial crediticio de sus clientes			
15	Otorgan crédito sin antes analizar y calificar al cliente			
16	Al mejorar la gestión crediticia, cree usted que la empresa obtendrá una liquidez apropiada y optima			
17	Afecta a la empresa la reducida liquidez (dinero en efectivo) los avances de producción.			





## GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Esta guía de análisis documental fue elaborada con un fin académico, por cuanto pretende analizar los índices de liquidez de la empresa manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, año 2020.

Ratio	Fórmula aplicable	Periodo económico	Análisis
		2020	
Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente		
Prueba ácida	$(\text{Activo corriente} - \text{inventario}) / \text{pasivo corriente}$		
Capital de trabajo	Activo corriente – pasivo corriente		

**CARTA N° 001-2021-PDI/2021-1**

Trujillo, 03 de julio del 2021

Señor: Mg. C.P.C JAVIER MIGUEL JULCA VASQUEZ

Presente

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio de experto

Es muy grato dirigirnos a usted para expresarle un saludo cordial; así mismo, hacerle de su conocimiento que, en calidad de estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad "César Vallejo" – Sede Trujillo, requiero validar los instrumentos con el cual recogeremos la información necesaria para poder desarrollar mi proyecto de investigación.

El título del proyecto de investigación es: "**cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa manufactura de calzado CARUBI S.A.C.**" y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de especialistas a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su reconocida experiencia en temas relacionadas a nuestra investigación.

El expediente de validación contiene:

- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Instrumentos denominados: guía de entrevista, guía de observación y guía de análisis documental.

Para cualquier consulta o coordinación, sírvase comunicar con la persona, Vargas Juarez, Leydi Paola, al celular 996401172, correo lpvargasv@ucvvirtual.edu.pe

Sin otro particular, quedo agradecidos por la atención a la presente.

Atentamente,



---

Vargas juarez Leydi paola  
DNI N° 48054982  
Celular: 996401172

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### II. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. C.P.C JAVIER MIGUEL JULCA VASQUEZ  
Institución donde labora : ESTUDIO CONTABLE JJ CONTADORES ASOCIADOS  
Especialidad : CONTABILIDAD  
Instrumento de evaluación : Guía de observación.  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas Juarez

### 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: <b>Gestión de inventarios</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable <b>Gestión de inventarios</b> .					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: <b>Gestión de inventarios</b> .					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
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						<b>46</b>

(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 válido por lo que se recomienda su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

46

Trujillo, 20 de Julio de 2021

Mg. C.P.C. Javier M. Julca Vásquez  
Mat. 002 3889

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### III. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. C.P.C. JAVIER MIGUEL JULCA VASQUEZ  
Institución donde labora : ESTUDIO CONTABLE JJ CONTADORES ASOCIADOS  
Especialidad : CONTABILIDAD  
Instrumento de evaluación : Guía de análisis documental  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas Juarez

### 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: <b>Gestión de inventarios</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable <b>Gestión de inventarios</b> .					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: <b>Gestión de inventarios</b> .					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
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						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)

### V. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento es válido por lo que se recomienda su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

46

Trujillo, 20 de Julio de 2021

Mg. C.P.C. Javier M. Julca Vásquez  
Mat. 002 3889

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. C.P.C JAVIER MIGUEL JULCA VASQUEZ  
Institución donde labora : ESTUDIO CONTABLE JJ CONTADORES ASOCIADOS  
Especialidad : CONTABILIDAD  
Instrumento de evaluación : Guía de entrevista  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas Juarez

### 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: <b>Gestión de inventarios</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable <b>Gestión de inventarios</b> .				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: <b>Gestión de inventarios</b> .				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	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						<b>43</b>

(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 válido por lo que se recomienda su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

43

Trujillo, 20 de Julio de 2021

Mg. C.P.C. Javier M. Julca Vásquez  
Mat. 002 3889

**CARTA N° 001-2021-PDI/2021-1**

Trujillo, 03 de julio del 2021

Sr. MBA. Jhon Bautista Fasabi

Presente

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio de experto

Es muy grato dirigirnos a usted para expresarle un saludo cordial; así mismo, hacerle de su conocimiento que, en calidad de estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad "César Vallejo" – Sede Trujillo, requiero validar los instrumentos con el cual recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestro proyecto de investigación.

El título del proyecto de investigación es: **"cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa manufactura de calzado CARUBI S.A.C."** y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de especialistas a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su reconocida experiencia en temas relacionadas a nuestra investigación.

El expediente de validación contiene:

- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Instrumentos denominados: guía de entrevista, guía de observación y guía de análisis documental.

Para cualquier consulta o coordinación, sírvase comunicar con la persona, Vargas Juarez, Leydi Paola, al celular 996401172, correo [lpvargasv@ucvvirtual.edu.pe](mailto:lpvargasv@ucvvirtual.edu.pe)

Sin otro particular, quedo agradecidos por la atención a la presente.

Atentamente,



---

Vargas juarez Leydi paola  
DNI N° 48054982  
Celular: 996401172

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Jhon Bautista Fasabi  
Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo  
Especialidad : Finanzas  
Instrumento de evaluación : Guía de entrevista  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas Juarez

### 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: <b>Gestión de inventarios</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable <b>Gestión de inventarios</b> .				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: <b>Gestión de inventarios</b> .					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
<b>PUNTAJE TOTAL</b>		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: Instrumento aplicable para la investigación.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.5

Tarapoto, 03 de Julio de 2021



Jhon Bautista Fasabi  
Catedrático Principal  
Módulo de Gestión  
Pública y Organizacional

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Jhon Bautista Fasabi  
Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo  
Especialidad : Finanzas  
Instrumento de evaluación : Guía de observación.  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas juarez

### 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)

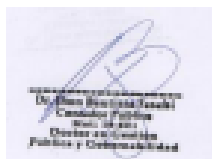
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: <b>Gestión de inventarios</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
Actualidad	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable <b>Gestión de inventarios</b> .				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: <b>Gestión de inventarios</b> .					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
<b>PUNTAJE TOTAL</b>		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: Instrumento aplicable para la investigación.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.5

Tarapoto, 03 de Julio de 2021





## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Jhon Bautista Fasabi  
Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo  
Especialidad : Finanzas  
Instrumento de evaluación : Guía de análisis documental  
Autor del instrumento (s): Estudiante 1. Leydi Paola Vargas Juarez

### 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)

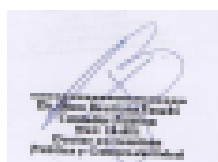
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
Claridad	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
Objetividad	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de inventarios en todas sus dimensiones en 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 inventarios.				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 inventarios.					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
<b>PUNTAJE TOTAL</b>		<b>45</b>				

(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:** Instrumento aplicable para la investigación.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.5

Tarapoto, 03 de Julio de 2021





## MANUFACTURAS DE CALZADO CARUBI S.A.C

Calle Baltazar Villalonga 1491- La Libertad- Trujillo- El Porvenir

Cel.: 968876180

E-mail: [Calzadocarubi4@gmail.com](mailto:Calzadocarubi4@gmail.com)

### CARTA DE AUTORIZACION

Trujillo, 01 octubre de 2021

Señorita:

Leydi Paola Vargas Juarez

Estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la UCV

Ciudad.-

Yo, Máximo Carrera Rubio, identificado con DNI N°18184774, en mi calidad de representante legal de la empresa "MANUFACTURA DE CALZADO CARUBI SAC", con RUC 20440337717, autorizo a usted, estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, a utilizar el nombre y la información necesaria y confidencial de la empresa para el desarrollo del Proyecto de Investigación denominado "Incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Manufacturas de calzado CARUBI S.A.C, El Porvenir, Trujillo, 2020"

Atentamente,

MANUFACTURAS DE CALZADO  
CARUBI S.A.C.  
Máximo Carrera Rubio  
GERENTE GENERAL

---

MAXIMO CARRERA RUBIO  
DNI 18184774

**Reporte de Ficha RUC**  
**MANUFACTURAS DE CALZADO CARUBI S.A.C**  
**20440337717**

Lima, 07/05/2021

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	39 SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	16/09/2002
Fecha de Inicio de Actividades	16/09/2002
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0063 - I.R.LA LIBERTAD-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	06/08/2018
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 06/08/2018),BOLETA (desde 23/09/2020)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	1520 - FABRICACIÓN DE CALZADO
Actividad Económica Secundaria 1	4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 2	- - -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	44 - 402317
Teléfono Fijo 2	44 - 596523
Teléfono Móvil 1	- - 968876180
Teléfono Móvil 2	44 - 992747514
Correo Electrónico 1	calzadocarubi4@gmail.com
Correo Electrónico 2	nexiaconsultora@gmail.com

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	1520 - FABRICACIÓN DE CALZADO
Departamento	LA LIBERTAD
Provincia	TRUJILLO
Distrito	EL PORVENIR
Tipo y Nombre Zona	---- MIGUEL GRAU
Tipo y Nombre Vía	CAL. BALTAZAR VILLALONGA
Nro	1491

**MANUFACTURAS DEL CALZADO CARUBI S.A.C.**  
**FABRICACIÓN DE CALZADO**  
**R.U.C.: 20440337717**

**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Al 31 de Diciembre del 2020**  
**(Expresado en Soles)**

Ventas Netas o Ingresos por Servicios	1,035,628.37
( - ) Dscptos Rebajas y Bonif. Concedidas	
<b>Ventas Netas</b>	<b>1,035,628.37</b>
( - ) Costo de Ventas	-755,355.51
<b>Resultado Bruto</b>	<b>280,272.86</b>
( - ) Gastos de Ventas	-4,470.26
( - ) Gastos de Administración	-98,519.03
<b>Resultado de Operación</b>	<b>177,283.57</b>
Gastos Financieros	-97,065.84
Ingresos Financieros Gravados	2.95
Otros Ingresos Gravados	1,358.00
Otros Ingresos No Gravados	
Enajenación de Valores y Bienes del A.F	
Costo Enajenación de Valores y B. A. F.	
Gastos Diversos	-372.00
REI del Ejercicio	
<b>Resultados antes de Participaciones</b>	<b>81,206.68</b>
( - ) Distribución Legal de la Renta	
<b>Resultado antes del impuesto</b>	<b>81,206.68</b>
( - ) Impuesto a la Renta	-11,488.00
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>69,718.68</b>

Generado automáticamente por CONTABLE - Contasiscorp 2021 el 14/10/2021



Contasiscorp  
SOLUCIONES CONTABLES  
R.U.C. 2010101010101

**MANUFACTURAS DEL CALZADO CARUBI S.A.C.**  
**FABRICACIÓN DE CALZADO**  
**R.U.C.: 20440337717**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del 2020**  
**(Expresado en Soles)**

**A C T I V O**

Caja y Bancos	363,951.80
Inversiones a Valor Razonab y Disp Venta	
Cuentas Cobrar Comerciales - Terceros	
Cuentas Cobrar Comerciales - Relacionado	
Cuentas Cobrar Person, Accionistas Geren	
Cuentas Cobrar Diversas - Terceros	
Cuentas Cobrar Diversas - Relacionados	
Servicios y Otros Contratados Anticipad	35,316.50
Estimación Cuentas Cobranza Dudosa	
Mercaderías	1,139.00
Productos Terminados	222,462.47
Sub Productos, Desechos y Desperdicios	
Productos en Proceso	150,905.14
Materias Primas	139,654.22
Materiales Aux. Suministros y Repuestos	46,943.11
Envases y Embalajes	6,292.63
Existencias Por Recibir	
Desvalorización de Existencias	
Activos No Corriente Mantenido para Venta	
Otros Activos Corrientes	39,516.39
Inversiones Mobiliarias	
Inversiones Inmobiliarias (1)	
Activos Adq. Arrendamient Financiero (2)	
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	1,242,377.09
Depreciación de 1 y 2 e IME Acumulado	-83,197.00
Intangibles	
Activos Biológicos	
Deprec Activo Biol Amort y Agot Acumulad	
Desvalorización de Activo Inmovilizado	
Activo Diferido	110,515.39
Otros Activos No Corrientes	
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b><u>2,275,876.74</u></b>

**PASIVO Y PATRIMONIO**

**PASIVO**

Sobregiros bancarios	
Tributos por Pagar	3,657.59
Remuneraciones y Participac. por Pagar	
Cuentas Pagar Comerciales - Terceros	332,687.98
Cuentas Pagar Comerciales - Relacionados	
Cuentas Pagar Accionist Direct y Gerente	
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	644.00
Cuentas Pagar Diversas - Relacionados	
Obligaciones Financieras	1,475,111.49
Provisiones	
Pasivo Diferido	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>1,812,101.06</u></b>

**PATRIMONIO**

Capital	12,000.00
Acciones de Inversión	
Capital Adicional	
Resultados No Realizados	
Excedente de Revaluación	
Reservas	
Resultados Acumulados Positivo	382,057.00
Resultados Acumulados Negativo	
Utilidad del Ejercicio	69,718.68
Pérdida del Ejercicio	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>463,775.68</u></b>

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**

**2,275,876.74**

Generado automáticamente por **CONTABLE** - Contasiscorp 2021 el 14/10/2021



Activar Wir  
 Ir a Configurac